

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA FINANČÍ

FINANCOVÁNÍ ZAHRANIČNÍHO OBCHODU
FINANCING OF FOREIGN TRADE

Student: Lenka Kovalčíková

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Karel Hlaváček, Ph.D.

Ostrava 2010

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci vypracovala samostatně.

V Ostravě dne 6. května 2010

Podpis

Děkuji Ing. Karlu Hlaváčkovi, Ph.D. za odborné vedení, cenné rady, připomínky a podněty při zpracovávání bakalářské práce.

Obsah

Úvod.....	6
1 Teorie zahraničního obchodu	7
1.1 Počátky myšlení o úloze zahraničního obchodu.....	7
1.1.1 Vývoj světového obchodu	9
1.2 Význam a dopady zahraničního obchodu.....	11
1.2.1 Kvantifikace významu zahraničního obchodu v ekonomice.....	13
1.2.2 Přínosy mezinárodního obchodu	14
1.2.3 Důsledky mezinárodního obchodu na ekonomické procesy	15
1.3 Financování mezinárodního obchodu.....	15
1.3.1 Druhy úvěrů v mezinárodním obchodě.....	16
1.3.2 Metody a nástroje financování	16
1.3.3 Nástroje zajištění úvěrových rizik.....	21
1.4 Rizika v mezinárodním obchodě	22
1.4.1 Dělení rizik.....	22
1.4.2 Pojištění rizik v mezinárodním obchodě.....	23
2 Analýza vybraného zahraničního trhu.....	24
2.1 Rusko jako příležitost	24
2.2 Hospodářství Ruska	25
2.2.1 Vztahy RF s Evropskou unií	29
2.2.2 Otázka členství ve WTO	29
2.3 Vývoj vývozu České republiky	30
2.4 Zahraniční obchod České republiky se zbožím.....	32
2.4.1 Teritoriální struktura českého zahraničního obchodu	32
2.4.2 Komoditní struktura českého zahraničního obchodu	33
2.5 Exportní strategie České republiky.....	35
2.6 Zahraniční obchod České republiky a Ruska	36

2.6.1	Poptávky Ruské federace po českém zboží.....	38
2.6.2	SWOT analýza ruského trhu	38
3	Financování zahraničních projektů a jejich zajištění	40
3.1	Zahraniční politika České republiky.....	40
3.1.1	Státní podpora exportu	41
3.1.2	Česká exportní banka	42
3.1.3	EGAP	44
3.2	Analýza financování exportu do Ruské federace	46
3.2.1	Získání zakázky pomocí CzechTrade	47
3.3	Příklady na financování a zajištění exportu.....	47
	Závěr.....	57
	Seznam použité literatury	58
	Seznam zkratk	60

Úvod

Zahraniční obchod do jisté míry ovlivňuje ekonomiku každé země. Zahraniční obchod a zejména export má u velkých ekonomik podpůrnou roli k ekonomickému růstu. U malých otevřených ekonomik je pak tento vliv zcela zásadní. Míra závislosti menších ekonomik na vnějších ekonomických vztazích je významná, menší země jsou totiž dříve nebo později ovlivněny vývojem zemí, s nimiž trvale udržují vnější ekonomické vztahy. Snahou malých otevřených ekonomik by pro zajištění konkurenceschopnosti měl být kladen důraz na zvyšování schopnosti vývozu domácích výrobků. Důležitou roli by pak měly plnit státem podporované instituce na podporu exportu, které zjednodušují domácím vývozci vstup na zahraniční trhy.

Z důvodu nasycenosti trhu tradičních zahraničních partnerů dochází postupně k přeorientování domácích vývozci na vzdálenější východní země, s nimiž má Česká republika pasivní obchodní bilanci a v nichž se pro české exportéry skýtá vývozní potenciál nevyužitých možností. Jednou z těchto zemí je Ruská federace, jež je zařazena na přední místa prioritních zemí pro český vývoz. Z důvodu nedostatečné znalosti specifického podnikatelského prostředí a vyšší rizikovosti obchodování s ruskými partnery dochází k plnému využití funkce institucí na podporu exportu, poskytující českým vývozci pomoc jak po informační, tak realizační stránce obchodu. Základním faktorem úspěchu je výběr vhodného nástroje financování a zajištění obchodu pro eliminaci rizika, které vývoz do Ruska představuje.

Cílem bakalářské práce je analýza podpory a financování exportu do Ruské federace s možností využití produktů státních finančních institucí, které jsou zaměřeny na podporu exportu.

V první části bakalářské práce je popsán zahraniční obchod z teoretického hlediska, rozebrán je jeho význam a dopady, nástroje financování a možná exportní rizika.

V druhé části je analyzován trh Ruské federace v souvislosti s mezinárodním obchodem, dále je popsán zahraniční obchod a exportní strategie České republiky. V této části jsou také nastíněny možnosti a specifika obchodování České republiky s Ruskou federací.

Třetí část se zaměřuje na realizaci exportních případů do Ruské federace, přičemž je kladen důraz na doporučení využití služeb poskytovaných Českou exportní bankou, a.s. a Exportní garanční a pojišťovací společností, a.s. znázorněných na příkladech fiktivních společností.

1 Teorie zahraničního obchodu

Zahraniční obchod je nedílnou součástí vnějších ekonomických vztahů již od dávné minulosti. Předmětem zkoumání teorií zahraničního obchodu jsou ekonomické transakce mezi zahraničními a domácími subjekty spojeny s nákupem a prodejem zboží a služeb. Tyto subjekty přímo či nepřímo ovlivňují vnější ekonomické vztahy. Každá ekonomika do jisté míry ovlivňuje vnější ekonomické vztahy státními zásahy, ať už z důvodu podpory exportu či jeho omezení, čímž se snaží o naplnění svých cílů. (viz. Svatoš a kol., 2009)

1.1 Počátky myšlení o úloze zahraničního obchodu

Již od 17. století, kdy mělo velký význam merkantilistické ekonomické myšlení, se národní bohatství ztotožňovalo s penězi. V této době již také existovaly vědecké studie o úloze zahraničního obchodu v reprodukčním procesu (výroba – rozdělování – směna – spotřeba). Na základě této myšlenky se docházelo k závěru, že zahraniční obchod je hlavním zdrojem růstu bohatství národa. Postupem času se měnily názory ve významu zahraničního obchodu, střídala se preference podpory mezinárodní dělby práce, kterou zdůrazňovali klasikové, s aktivní bilancí, na niž stavěli své výroky právě merkantilisté. Pasivní bilance byla považována za negativní výsledek mezinárodního obchodu. Důraz byl kladen na rezervy drahých kovů, což bylo považováno za součást národního bohatství. Angličtí klasikové vyvrátili v 18. století negativní vymezení pasivní obchodní bilance a prokázali její přínos, protože to byla právě dělba práce mezi národy, která zvětšovala národní bohatství a měla přínos pro všechny zúčastněné národy. Bohatství zvyšoval právě obchod, a to bez ohledu na tom, jakou mají tyto národy obchodní bilanci.

Důležitou roli zahraničního obchodu potvrdil Adam Smith, první ekonom, který jej definoval a poukázal na jeho výhody v ekonomice. „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“ je považováno za stěžejní dílo v klasické politické ekonomii, ve kterém Smith charakterizuje výhody zahraničního obchodu v ekonomice, pokládá si otázku ohledně zdrojů bohatství národa, kdy tvrdí, že bohatství národa roste růstem individuálních bohatství jednotlivců. Smith dále uvádí, že podstata blahobytu spočívá v zaměření se na výrobu těch výrobků, pro které má národ ty nejlepší předpoklady, bohatství se poté prohlubuje při jejich směně na zahraničních trzích, což Smith nazval teorií absolutních výhod. Tyto výroky byly definovány v době, kdy byla Anglie „dílnou světa“ a jakožto klíčový dovozce diktovala ceny surovin, kterými většina zemí světa platila za průmyslové výrobky, vyvážené z Anglie. Angličtí průmyslníci mohli jejich prodejní ceny diktovat z důvodu mizivé konkurence. Na průmyslovou výrobu Anglie byly právě ony

suroviny nezbytné. Mezi Smithovy poznání patří také tzv. neviditelná ruka trhu, která vyzdvihuje samostatnost trhu bez nutnosti státních zásahů. David Ricardo byl dalším autorem klasické teorie, kterou nazval teorií relativních výhod, vyplývajících z mezinárodního obchodu a jíž poukázal na vztah cen na národním a světovém trhu, z kterých vyplývala vyspělost a konkurenceschopnost národů. Tento filozof, který rovněž patřil mezi zakladatele moderní ekonomické teorie, shrnul závěry svých studií do díla „Základy politické ekonomie a zdanění“. Adam Smith uváděl, že země se má zaměřit na vývoz toho výrobku, jehož národní cena je nižší, než cena světová, kdy vývozní stát získává absolutní výhody. David Ricardo však navázal na tuto myšlenku teorií, že i vývoz výrobku, jehož národní cena je vyšší než cena světová, má relativní výhody. Vývozní země totiž může získat za obdrženou cenu dovoz jiného výrobku, který je pro ni důležitý, přičemž jeho výroba by byla z hlediska výroby příliš náročná a právě z hlediska ekonomické ztráty představovanou vyšší národní cenou než cenou světovou by jeho výroba byla stále nevýhodná. Dalším pojmem je ekonomická vyspělost. Ta značí, že ekonomicky vyspělé země disponují výrobky s nižší národní cenou než je jejich cena světová, tím roste konkurenceschopnost na zahraničních trzích a ekonomická vyspělost. Rozvojové země pak těmito výrobky ve velkém množství nedisponují, cena na domácím trhu je vyšší než na světovém a konkurence na světových trzích pak nelze dosáhnout. John Start Mill rozšířil teorii relativních výhod o teorii reciproční poptávky a mezinárodního směnného poměru.

Mezinárodní obchod jakožto součást makroekonomické teorie zaujal na základě teorií pozici důležité a hlavně samostatné ekonomické disciplíny. Zahraniční obchod se díky zmíněným ekonomům neustále vyvíjel a jeho významnost se zvyšovala.

Průběh 20. století znamenal pro mezinárodní obchod další pokrok v podobě dynamické teorie komparativní výhody, která již patřila mezi teorie moderní a byla postavena na přístupu k analýze mezinárodního obchodu, který formulovali neoklasikové Heckscher a Ohlin. Paul Samuelson tyto myšlenky dále rozvinul. Důležitou roli kladli na rozdíly komparativních nákladů, a které výrobní faktory tyto rozdíly způsobují. Předpokladem bylo, že produkční funkce byla u každého statku ve všech zemích stejná a pouze se tyto výrobní faktory kombinovaly v různých proporcích. Na základě těchto předpokladů byla definována teorie vybavenosti výrobními faktory s důrazem na skladbu faktorů a faktorové vybavení. Dynamická teorie komparativní výhody proto zní: „*Země se budou specializovat na výrobu a vývoz těch druhů zboží, které jsou relativně náročné na ten výrobní faktor (nebo faktory), jímž (respektive jimiž) je země relativně nejlépe vybavena.*“ (viz. Svatoš a kol., 2009, str. 20)

Neustále se objevují nové teorie, které však díky turbulentnímu a nestabilnímu prostředí znesnadňují a omezují využití klasických, neoklasických a alternativních teorií. Zmenšuje se počet zjednodušujících předpokladů, roste počet zbožových komodit a výrobních faktorů. Stolper-Samuelsonův teorém o změně světových cen, Rybczynský efekt a změna relativní vybavenosti, Leontiefův paradox jsou jen některé další modely rozvíjející úlohu a podstatu mezinárodního obchodu. V dnešní době ekonomové vychází z podstat teorií významných dávných ekonomů, pro použití v praxi je však nutná jejich implementace k danému problému a je nezbytné brát ohledy na aktuální stav, kdy však toto přizpůsobení v mnohých případech teorie zcela vyvrací. (viz. Svatoš a kol., 2009)

1.1.1 Vývoj světového obchodu

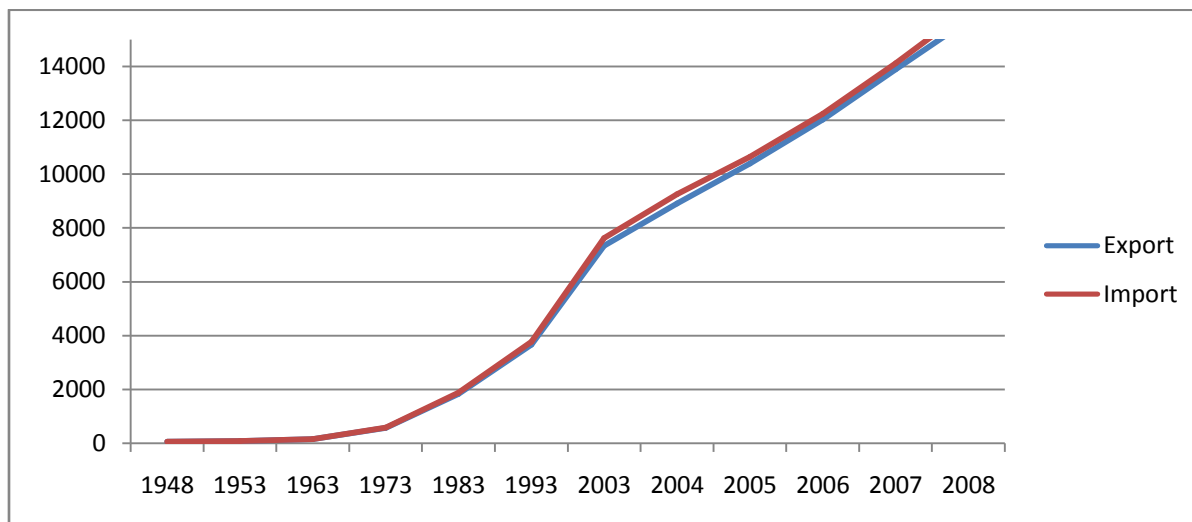
Počátek snah států o úpravu obchodních vztahů za účelem získání obchodní převahy se datuje již od antických dob. Institucionální vývoj mezinárodního obchodu se však v moderní podobě sleduje od 2. poloviny 19. století. Tehdejší centra světového obchodu představovala Evropa a USA. Tempo růstu exportu dlouhodobě převyšovalo tempo růstu světové produkce. V letech 1870-1913 to bylo o 1,3%, v letech 1950-2005 o 2,45%. Světový obchod se postupem času více liberalizoval nejprve na základě dohod, poté byly uzavírány smlouvy. O liberalizační tendenci se zasloužil jednak neustálý vývoj mezinárodního ekonomického dění, na který bylo třeba náležitě reflektovat, tak i ekonomické teorie odmítající silný protekcionismus, který provázel mezinárodní obchod dlouhou dobu.

Po první světové válce byla řada států nucena přijmout ochranné prostředky pro svou ekonomiku, jednalo se zejména o dovozní cla na průmyslové a zemědělské zboží, což ještě více prohlubovalo probíhající hospodářskou krizi. V roce 1934 se prezident Roosevelt zasloužil v rámci „Reciprocal Trade Agreements Act“ o možnost sjednávat obchodní dohody. Veškeré snahy o liberalismus však utnula druhá světová válka. Po jejím skončení si státy uvědomovaly nutnost vzájemné spolupráce a mocnosti, jako jsou USA a Velká Británie, započaly tvorbu systému, který by umožnil přístup ke světovému obchodu všem zemím. Po druhé světové válce exportu dominovaly USA, Velká Británie, Kanada, Austrálie a Nový Zéland. Jejich podíl převyšoval 45% hodnoty světového exportu. Jednání v rámci GATT¹ významně přispěla k nárůstu objemů světového obchodu. Docházelo ke snižování celních režimů, které do značné míry vývoj světového obchodu brzdily, jelikož v roce 1953 činila průměrná celní zátěž 14%. Tuto hodnotu se podařilo snížit za půl století až na hodnotu 4%. V této době dosahoval podíl exportu na světové produkci 5,5%, na konci 20. století tento

¹ General Agreement on Tariffs and Trade – všeobecná dohoda na clech a obchodu

podíl dosahoval již 20%. Světový export od roku 1948 rapidně rostl, přičemž v roce 1948 byl podíl USA na celosvětovém obchodě 21,7%, dnes je to 8,5%. Podíl Evropy byl naopak v roce 1948 35,5%, v dnešní době dosahuje více než 40% a maximálního podílu na světovém exportu dosáhl v sedmdesátých letech, kdy překročil 50%. Hodnoty realizovaných obchodů se sice zvyšují, podíl však klesá. Podíl Asie neustále rostl, kdy se z 14% vyšplhal až na 27%. (viz. www.e-polis.cz)

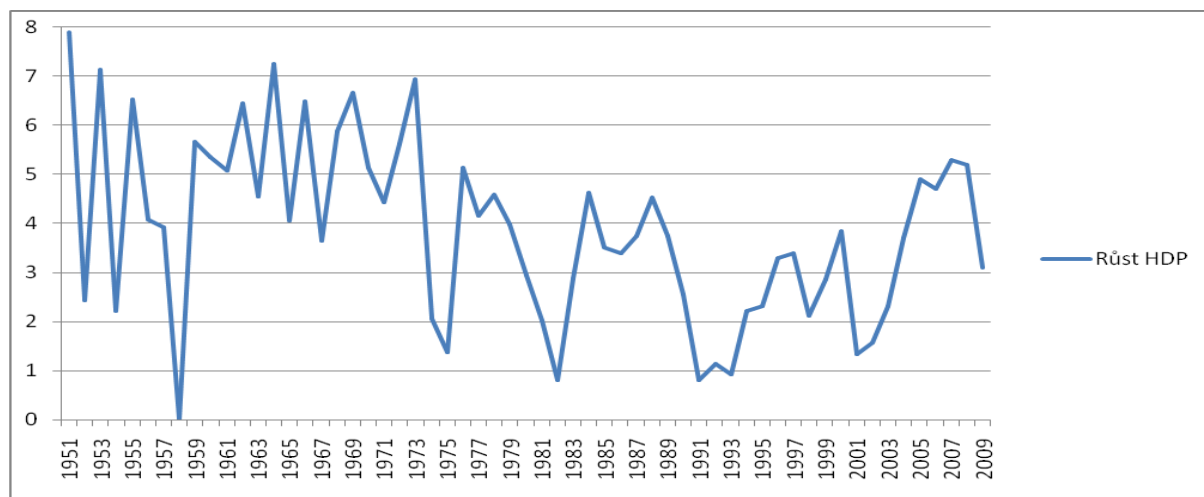
Graf 1 Vývoj světového obchodu (běžné ceny v mld. USD)



(zdroj: ČSÚ)

Od roku 1950 vzrostl podíl zpracovaných výrobků na světovém obchodě více než šedesátinásobně, podíl obchodu se zemědělskými produkty narostl sedminásobně, s palivy a nerostnými surovinami desetinásobně. Zbožová struktura směny odpovídá stupni ekonomického rozvoje. U vyspělých zemí to jsou produkty zpracovatelského průmyslu, u rozvojových zemí zemědělské výrobky a paliva. Růst světového HDP výrazně převyšuje tempo růstu světové populace. Vyspělé země vytvářejí 85% hodnoty světové produkce. Rozvojové země, kde žije 75% světové populace, se na světové produkci podílí kolem 25%. HDP nejméně vyspělých zemí za posledních 30 let neustále klesal za současného růstu podílu na světové populaci.

Graf 2 Tempo růstu světového HDP (%)



(zdroj: ČSÚ; Světová banka)

V dnešní době jsou největšími exportéry Německo, USA, Japonsko a Čína. Významné meziregionální transfery zboží jsou dnes realizovány mezi Asií a Severní Amerikou, Asií a Evropou, Severní Amerikou a Evropou. Celkově jsou pak státy Evropské unie nejvýznamnějšími exportéry na světě. V rámci území Evropské unie zůstane 70 % exportů realizovaných členskými státy EU. (viz. Svatoš a kol., 2009)

1.2 Význam a dopady zahraničního obchodu

Význam mezinárodního obchodu se mezi jednotlivými zeměmi liší. Existují v zásadě dva přístupy k vnějším ekonomickým vztahům či k zahraničnímu obchodu. Z hlediska aktivního je kladen důraz na dosažení efektivnosti. Země uplatňující aktivní úlohu vnějších ekonomických vztahů je spojena s ekonomickým liberalismem. Exportní politika je pak soustředěna na ty výrobky, kde se dosahuje co nejvyšších úspor společenské práce a těm je pak věnována co největší pozornost při výzkumu, vývoji a propagačním úsilí. Ekonomika je orientována na vývozeroschopný program výroby zboží a služeb, stát vytváří vhodný prostor a podpůrné podmínky pro vývozce. Stát vynakládá velké úsilí hlavně proto, aby přístup na zahraniční trhy byl co nejsnazší. Pasivní přístup zahraničněobchodní politiky klade důraz na hledisko proporcionality, protože většina zemí nemá dostatečně velký domácí trh a s ním spojenou průmyslovou základnu, která je vývojově soběstačná. Mezi země, které vlastní komplexní surovinovou základnu, patří USA, Rusko, Čína, Indie, Brazílie a Indonésie. V ostatních případech je nutné zajistit suroviny, potraviny a zařízení, které v zemi schází. Cílem je pak zajistit plynulý reprodukční proces. Tento princip je spojen s protekcionistickými přístupy. V dnešní době roste počet zemí, které uplatňují aktivní obchodní politiku, výsledkem čehož je vývoz hnací silou ekonomického rozvoje dané země.

Vývozní sortiment vytváří obraz stavu ekonomiky dané země a dovoz zobrazuje nedostatek užitečných hodnot.

Zahraniční obchod s sebou přináší vznik vnějších ekonomických vztahů, na které působí spousta objektivních a subjektivních vlivů. Mezi objektivní řadíme geografickou polohu, charakter země, klimatické faktory, přístup k moři a ekonomickou vyspělost jednotlivých oblastí. Subjektivní zahrnují vlivy státu a institucí, mezi něž řadíme vládu, parlament, bankovní instituce, silové složky, odborové svazy a hospodářské komory, které se snaží objektivní faktory usměrňovat žádoucím směrem. Rozsah státních zásahů je do značné míry ovlivňována a eliminována Světovou obchodní organizací. Státní regulace vnějších ekonomických vztahů je souhrn zákonů, opatření a pravidel, jimiž stát ovlivňuje vnější ekonomické vztahy z hlediska objemu, teritoriální a zbožové struktury, včetně institucionální formy provádění těchto vztahů.

Ekonomickou politiku lze rozdělit na:

- liberální,
- protekcionistickou.

Liberální ekonomická politika se vyznačuje minimálními státními zásahy do praxe vnějších ekonomických vztahů. Protekcionistická naopak představuje množství státních zásahů do vnějších ekonomických vztahů. Důvody pro protekcionismus vznikají na základě ekonomických teorií, které však mohou být nesprávně interpretovány nebo tyto teorie již pro současné podmínky objektivně použít nelze, některé jsou navíc opřeny na základě neekonomických argumentů. Mezi ekonomické argumenty řadíme například cla k ochraně mladých odvětví nebo k účelnému ovlivnění ceny na domácím trhu. Formou protekcionismu mohou být již zmíněná cla, dovozní kvóty a mimocelní bariéry.

Cílem utváření co nejlepších vnějších ekonomických vztahů je však státní zásahy úplně omezit. (viz. Svatoš a kol., 2009)

1.2.1 Kvantifikace významu zahraničního obchodu v ekonomice

Konkrétně lze definovat význam zahraničního obchodu v ekonomice vztahem mezi vyrobeným a užitým společenským produktem, kdy:

$$\text{vyrobený společenský produkt} = \text{užitý společenský produkt} - \text{dovoz} + \text{vývoz}.$$

U největších ekonomik činí obměna společenského produktu prostřednictvím zahraničního obchodu maximálně 30%, mnohdy pouhých několik málo procent. U ekonomik středních a menších je pro ekonomický vývoj nutno vynaložit velkou pozornost právě na vývoj zahraničněobchodních vztahů. U těchto zemí, mezi něž se řadí také Česká republika, činí až 70%. Objem zahraničního obchodu v absolutních číslech vypovídá o postavení země ve světové ekonomice, který nelze odvozovat z pohledu velikosti země.

Váhu zahraničního obchodu v ekonomice vyjadřuje schopnost pokrýt dovozní potřeby země:

$$\text{vývoz} / \text{dovoz} \times 100.$$

V případě dosažení hodnot ukazatele větších než sto, sledovaná země disponuje aktivní obchodní bilancí. Vysvětlením může být jak aktivní pojetí úlohy zahraničněobchodní politiky, tak vlastnictví žádaného přírodního bohatství.

Dalším vyjádřením může být vztah dovozu vůči devizovým rezervám, kdy ekonomickou a finanční sílu značí:

$$\text{mezinárodní likvidita} / \text{dovoz}.$$

Vývoz do zemí s vysokým poměrem vývozu k dluhové službě může být velice riskantní, a to se nejedná pouze o rozvojové země.

Závislost ekonomiky na vnějších ekonomických vztazích lze vyjádřit nejen velikostí země, ale i poměrem objemu zahraničního obchodu vůči hrubému domácímu produktu. Jednou ze složek HDP je i tzv. čistý export, což je rozdíl vývozu a dovozu. Tento rozdíl zároveň určuje i obchodní bilanci, proto je také jeho vývoj bedlivě sledován.

Význam zahraničního obchodu se sleduje také poměrem exportu a importu k hrubému domácímu produktu, podílem exportu a importu na světovém obchodě, porovnáváním vyvážených a dovážených komodit, zkoumá se také schodek či přebytek obchodní bilance. (viz. Svatoš a kol., 2009)

Dalším sledovaným aspektem je kurz měny dané země vůči zahraničním měnám. Vznik měnového kurzu jakožto poměr mezi hodnotami různých peněžních jednotek zapříčinil mezinárodní obchod, a to nemožností užíváním pouze jedné měnové jednotky při obchodu mezi zeměmi. Měnový kurz je určen na měnovém trhu bodem, v němž se nabídka dané měny střetne s poptávkou po dané měně. V případě České republiky je důležitý kurz české měny vůči ostatním relevantním měnám, neboť určuje hodnotu domácího zboží, které se bude prodávat v zahraničí a hodnotu zahraničního zboží, které se bude prodávat v České republice. Mezi relevantní měny se řadí měny zemí dovozců a měny zemí, do nichž směřuje vývoz. V českém zahraničním obchodě sehrává zásadní roli měna euro, neboť většina českých vývozu směřuje na trh zemí Evropské unie, zejména pak na trh německý. Posílení domácí měny způsobuje znevýhodnění českého vývozu, jeho zdražení, následkem čehož je zpomalení tempa jeho růstu, naopak oslabení domácí měny vývoz podporuje, což lze analyzovat porovnáním kurzu české koruny očištěného o vliv inflace (reálný efektivní kurz) a vývoje vývozu zboží a služeb. Vývoz zboží a služeb vychází z údajů obchodní bilance (zboží) a platební bilance (služby). Jeho součástí je i spotřeba cizinců v ČR (odhadnutá zejména podle výše nákupu valut). Zahrnuje i vývoz realizovaný prostřednictvím domácností cizích zemí, který se uskutečnil za české koruny. Reálný efektivní kurz koruny (REER) je jedním z indikátorů vývoje mezinárodní konkurenceschopnosti země a obecně se jím rozumí různé míry relativních cen nebo nákladů vyjádřené v určité měně. Z tohoto pohledu index REER nad 100 signalizuje tendenci ke snižování konkurenceschopnosti země proti základnímu období, pokles indexu REER pod 100 znamená zvyšování konkurenceschopnosti země proti základnímu období. (viz. www.businessinfo.cz)

1.2.2 Přínosy mezinárodního obchodu

Mezi pozitivní přínosy mezinárodního obchodu patří zvyšování hospodářského rozvoje země a národního důchodu, díky vlivu zahraničí lze snadněji vyvíjet nové technologie, předávají se postupy a poskytují informace ohledně výzkumu. Možnost obchodovat se zahraničím má kladný vliv na úsporu ekonomických zdrojů, a tím poskytuje možnost specializace na nejvhodnější obor a produkty. Vytváří se širší konkurenční prostředí, které má příznivý vliv na omezování monopolní síly, protože právě větší konkurence má antimonopolní účinky. Dochází k tlaku na národní ceny mezinárodně obchodovaných statků za účelem jejich vyrovnání se světovými cenami. V neposlední řadě mezinárodní obchod také kladně působí na socializaci pracovníků se zahraničními partnery, jejichž zájmy se tak již nezaměřují pouze na území svého státu, ale také na jeho okolí. Rostoucí tlak na informovanost občanů se

projevuje stále větší a větší soudružnost na celosvětové úrovni. Mezinárodní obchod se také potýká s negativními sociálními důsledky a možností vzniku krátkodobě většího nárůstu nezaměstnanosti. Význam zahraničního obchodu spočívá také v tom, že podporuje mírovou spolupráci a působí kladně na snížení rizika konfliktu zejména z důvodu, že vzájemná hospodářská spolupráce a provázanost dvou nebo více zemí stabilizuje celkové vztahy. Zahraničně obchodní směna znamená nutnost studií jazyků, zahraniční spolupráce a národních zvyklostí, což celkově vede k růstu vzdělanosti obyvatelstva. Státy spolupracující navzájem v rámci mezinárodního obchodu si tak budují lepší vzájemné vztahy, které na celkovou prosperitu a hodnocení země působí lépe, než co se týče států od okolního světa se distancujících. (viz. www.e-polis.cz)

1.2.3 Důsledky mezinárodního obchodu na ekonomické procesy

Pro ekonomiku, která se otevře mezinárodnímu obchodu, má tento proces určité dopady. V důsledku vývozu se zvýší ceny, roste počet vyrobených a nabízených statků. S rostoucí výrobou roste také zaměstnanost. Zvýšením ceny klesá spotřeba a rovnováhy je dosaženo vývozem právě přebytkových statků. Naopak dovozem ceny klesají, klesá výroba, čímž je ohrožena výše zaměstnanosti, roste však množství spotřeby dovážených statků. Do ekonomiky je pak nutno vnést takové množství statků, které nepokrývá domácí výroba.

1.3 Financování mezinárodního obchodu

Financování mezinárodního obchodu si vyžaduje pečlivý výběr zdrojů finančních prostředků a také jejich zajištění s ohledem na míru rizika. Mezinárodní obchod přináší jiná specifika obchodování než u klasických obchodů v rámci jedné země. Způsoby a metody financování se proto liší. Pro banky je mezinárodní obchod rizikovější zejména v nestabilních oblastech. Banky si kladou vysoké nároky na informace o obchodu, zjišťují bonitu zahraničního partnera i situaci v jeho zemi, kde i přes důkladný rozbor nemohou získat tak dokonalou informovanost jako o své zemi. Veškeré specifické aspekty tak činí vyšší nároky na sjednání financování, čímž navyšují poplatky a sazby a kladou větší důraz na zajištění těchto obchodů. Finanční služby obchodních bank jsou tak mnohdy podnikům nedostupné, zejména při sjednávání úvěru týkající se zahraničně obchodní směny. Pro tyto podniky bývá často jedinou možností získat finanční prostředky u státem podporované instituce. (viz. Machková a kol., 2007)

1.3.1 Druhy úvěrů v mezinárodním obchodě

Mezi základní a nejběžnější druhy úvěry při zahraničněobchodní směně patří:

- **Dodavatelský úvěr** – poskytuje exportér zahraničnímu odběrateli na základě dodání zboží nebo služeb, kdy lze úvěrovat celou hodnotu dodaného zboží nebo služeb, nebo pouhou část, kdy musí odběratel uhradit určitý podíl předem.
- **Úvěr poskytnutý odběratelem** – formou tohoto úvěru bývá akontace, kdy je nutno zaplatit částečně platbu předem, především u dodávek zboží vyráběného na zakázku.
- **Zprostředkovatelský úvěr** – poskytován krátkodobě zprostředkovateli.
- **Bankovní úvěr** – poskytují komerční banky na krátké i dlouhé období. Banky země vývozce poskytují také exportní odběratelský úvěr zahraničnímu odběrateli, který příznivě ovlivňuje likviditu exportéra a banka tak přebírá veškerá rizika. U mezibankovního úvěrového jednání přijímací banka použije prostředky pro financování dovozních operací ze země úvěrující banky. Syndikované úvěry se pak používají u finančně náročných projektů.
- **Vládní úvěr** – je nástroj hospodářské pomoci vládě nebo veřejné instituce rozvojové země vládou země vyspělé. Část úvěrů může být formou daru. Slouží k podpoře exportu a plní politické cíle.
- **Úvěry mezinárodních organizací** – slouží k financování hospodářské pomoci rozvojovým zemím skupinou Světové banky.

1.3.2 Metody a nástroje financování

Úvěrovou náročnost nesou především exportéři, kteří musí řešit získání finančních prostředků a zajištění proti různým rizikům a zamezit ohrožení své likvidity. Metody a nástroje financování obchodních aktivit ovlivňují do značné míry konkurenceschopnost vývozců, kteří svůj výběr vyhodnocují na základě své finanční situace, opatření hospodářské politiky, ekonomické situace v zemi a dostupných informací. Firmy vybírají z alternativ možností získání cizích finančních zdrojů dle výše a rychlosti dosažení dostupné částky, nákladů na získání finančních prostředků, existence rizika, vlivu na likviditu podniku, náročnosti na své vlastní zdroje a daňových důsledků.

Potencionální metody závisejí zejména na době, po kterou jsou finanční prostředky vázány, proto se používá členění z časového hlediska.

Mezi metody krátkodobého financování, které bývá poskytováno bankami a finančními institucemi rámcově patří:

- **Kontokorentní úvěr** – určen klientům bank vlastníci kontokorent, přičemž je jim umožněno vykazovat debetní zůstatek do předem sjednané výše. Využívá se k překlenutí krátkých platebních lhůt.
- **Eskont směnek** – probíhá na principu odkupu směnek bankou před jejich splatností.
- **Dokumentární akreditiv** – jde o písemný závazek banky beneficiantovi – exportérovi, vystavený na základě instrukcí příkazce – importéra, poskytnout plnění stanovené akreditivem do výše akreditivní částky proti dokumentům předloženým v rámci platnosti akreditivu a odpovídajícím všem jeho podmínkám. (viz. Andrle, 2008, str. 21)

U dokumentárního akreditivu záleží na vystavující, popř. i potvrzující bance, zda budou dokumenty akceptovány a zaplacený, což probíhá na základě exportérem předložených dokumentů a samotného akreditivu. Dokumentární akreditiv je výhodný hlavně pro exportéra, jelikož efektivně odstraňuje platební riziko importéra i riziko neodebrání zboží importérem. Banka nedbá na pohyb zboží, sleduje pouze exportérem předložené dokumenty. Zda mu bude z akreditivu zaplaceno, závisí na jeho schopnosti splnit podmínky akreditivu. Zaplacení závisí také na bonitě vystavující i potvrzující banky a na příslušných teritoriálních rizicích. (viz. Andrle, 2008, str. 19)

Vystavující banka avizuje akreditiv buď přímo beneficiantovi nebo prostřednictvím jeho banky. Pokud potvrzující banka beneficianta akreditiv potvrdí, je zavázána stejně jako banka vystavující. Prodávajícímu vzniká pohledávka za bankou místo za kupující. Exportér a importér se domlouvají na akreditivních dokumentech a podmínkách vzájemně zároveň při sjednávání kontraktu. Akreditivy jsou náročné na předkládání správných a úplných dokumentů, kde si banka klade velice vysoké nároky. Náklady akreditivů jsou vysoké, zejména při obchodování s rizikovou zemí.

- Druhy akreditivu:

Akreditiv bývá odvolatelný či neodvolatelný. Odvolatelný akreditiv může být vystavující bankou kdykoliv odvolán a nepředstavuje tak skutečný závazek banky k beneficiantovi akreditivu. Neodvolatelný akreditiv představuje pevný závazek vystavující, popř. i potvrzující banky, která od něj nemůže ustoupit. Nepotvrzený (avizovaný) akreditiv je takový, kdy avizující banka nemá žádný platební závazek. Potvrzený akreditiv je neodvolatelný, jde o již zmíněné potvrzení akreditivu nejen bankou dovozce, ale i vývozce. Vzniká tak další závazek jiné banky, umístěné zpravidla v zemi exportéra, zaplatit podle podmínek akreditivu beneficiantovi, pokud jí řádně předloží požadované dokumenty.

- Specifické druhy akreditivu:

Revolvingový akreditiv je vhodný pro pravidelně se opakující obchodní vztahy z toho důvodu, že se po vyčerpání obnoví, což znamená, že částka akreditivu je beneficiantovi opět k dispozici v původní nebo navýšené výši bez požadavku změny původního akreditivu. (viz. Andrlé, 2008, str. 25)

Převoditelný akreditiv umožňuje na žádost prvního beneficianta převedení akreditivu na beneficianta jiného. Smyslem této operace je financování prostředníka v rámci obchodní transakce. Převedení akreditivu lze provést pouze jednou.

Back-to-back akreditiv je akreditiv vystavený na základě jiného akreditivu. Beneficiant prvního akreditivu je příkazcem akreditivu druhého, který je nazýván back-to-back akreditiv, slouží také pro financování zprostředkovatele, který dodávané zboží pod prvním akreditivem získává jako importér v rámci druhého back-to-back akreditivu.

Remboursní akreditiv se v zahraničně obchodním styku dá použít pouze tehdy, pokud mají banky uzavřenou úvěrovou dohodu.

Stand-by akreditiv slouží jako zajišťovací nástroj. Používá se pro zajištění platebního závazku dlužníka na základě dokumentů dokazujících nesplnění závazku.

- **Dokumentární inkaso** – jedná se o častou platební podmínku v mezinárodním obchodě, kdy banka prodávajícího předává dokumenty kupujícímu proti zaplacení kupní ceny. Kupující nemá možnost inkasovat zboží dříve, dokud tuto platební podmínku nesplní. Dokumenty bývají buď proti placení, nebo proti akceptaci směnky. U dokumentárního inkasa exportér podstupuje riziko neodebrání zboží a nezaplacení, nemá zde žádný závazek banky zaplatit hodnotu dokumentů. Lze však prostřednictvím dispozičních, resp. legitimačních dokumentů, kdy je příjemcem zboží banka zajistit, aby si exportér ponechal kontrolu nad zbožím až do zaplacení kupní ceny, resp. do uznání platebního dluhu formou akceptace směnky. (viz. Andrlé, 2008, str. 18)
- **Dodavatelský úvěr** – je úvěr poskytovaný exportérem, který je v mezinárodním obchodě používán u všech druhů obchodovaného zboží. U spotřebního zboží se využívají krátkodobé úvěry, úrok se může započítat do ceny nebo zvlášť. Vývozce se musí zajistit proti riziku. Při dodávkách strojů a zařízení se využívají střednědobé a dlouhodobé úvěry poskytované na část hodnoty dodaného zboží, zbytek se hradí formou akontace. Vývozní dodavatelský úvěr nemá charakter bankovního úvěru, je poskytnutý formou odkladu platby za dodané zboží, vývozce je pojištěný proti riziku nezaplacení zahraničním dovozcem. Dodavatelské úvěry zbavují exportéra finanční zátěže.
- **Předexportní úvěr** – jde o úvěr poskytnutý vývozci na předzásobení, přímé a režijní náklady, pořízení investičního majetku sloužícího k výrobě vyváženého zboží. Úvěr bývá specifický pro svůj charakter, většinou je poskytován na základě státní podpory. Jeho financování je spojeno s dokumentárním akreditivem, vývozním dodavatelským úvěrem nebo vývozním odběratelským úvěrem. Pojištěným subjektem je banka a pojištění lze sjednat pouze v návaznosti na pojištění některého z typů vývozních úvěr
- **Zálohování exportních pohledávek** – poskytují banky exportérům na procentuální část nesplatné pohledávky. Dodavatel zůstává dlužníkem banky a nese veškerá rizika spojená se zahraničním úvěrovým vztahem.
- **Půjčky na finančním trhu** – úvěrové operace na trhu předpokládají značný hodnotový rozsah, a proto je tento zdroj přístupný hlavně velkým podnikům. Úroková sazba bývá nižší než u srovnatelných bankovních úvěrů.

Metody získávání finančních zdrojů pro dlouhodobé financování mezinárodního obchodu je vázáno na jednotlivé obchodní transakce. Vyšší rizikovost je spojena s nutností kvalitního zajištění. Uplatňují se přímé opatřování zdrojů na finančních trzích a financování vývozu se státní podporou. Financování exportních úvěrů je vázáno na pojištění, se státní podporou pak navíc lze pojistit i taková rizika, která by na komerčním základě pojistitelná nebyla. V České republice se na financování exportu podílejí komerční banky a zejména Česká exportní banka (ČEB), pojištné služby poskytuje Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). Aktivita České exportní banky při financování střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů a Exportní garanční a pojišťovací společnosti při pojišťování těchto úvěrů vycházejí z Konsenzu OECD.

Mezi metody střednědobého a dlouhodobého financování patří:

- **Střednědobé a dlouhodobé půjčky na trhu** – jsou vhodné při vývozu investičních celků, stavebních prací a služeb. Dostupné jsou především pro velké firmy. Úroková sazba bývá pravidelně upravována podle situace na trhu na základě referenčních úrokových sazeb.
- **Projektové financování** – jedná se o financování převážně ze soukromých zdrojů, a to většinou do infrastruktury. Pro vybudování a provozování projektu je založena speciální ekonomická jednotka, do které sponzoři vkládají svůj kapitál. Projekt bývá opřen o studii proveditelnosti. Financování se účastní jako věřitelé banky nebo finanční instituce, které úvěrují speciální jednotku.

Alternativní metody financování reagovaly na potřeby nefinančních podnikatelských subjektů uvolnit či získat další finanční zdroje pro rozvoj jejich aktivit. Tyto služby jsou převážně poskytovány specializovanými finančními subjekty. Mezi tyto metody patří:

- **Exportní faktoring** – je metodou zajišťování krátkodobých úvěrů poskytovaných při dodávkách zboží a služeb pro dodavatele poskytující krátkodobý nezajištěný obchodní úvěr se splatností 30-90 dnů. Právním základem pro vztah mezi faktorem a jeho klientem je faktoringová smlouva. Při financování obchodu faktorem, faktor odkupuje pohledávky o dohodnuté splatnosti a po srážce diskontu je proplácí dodavateli zálohově již v době fakturace. Faktoringové společnosti při poskytování exportního faktoringu používají systém dvou faktorů, což znamená účast dvou faktoringových společností nebo pojištění rizika delcredere ve spolupráci s tuzemskou pojišťovnou.

Factoring v mezinárodním obchodě je vhodný zejména pro opakované dodávky stálému okruhu odběratelů na určitém trhu.

- **Forfaiting** – je metodou financování střednědobých a dlouhodobých pohledávek při vývozu strojů a zařízení. Bývá poskytován hlavně specializovanými finančními institucemi a komerčními bankami. Funguje na principu odkupu exportních pohledávek, který musí být zajištěn tak, aby pohledávky byly obchodovatelné na finančním trhu.
- **Leasing** – přesahuje povahou rámec financování, je obdobou nájemního vztahu, při kterém nájemce získává právo užívat zboží investičního charakteru za pevně stanovené poplatky a na předem určené období. Leasing bývá poskytován specializovanými finančními institucemi, zakládanými jako dceřiné společnosti velkých bank.
(viz. Machková a kol., 2007; www.egap.cz)

1.3.3 Nástroje zajištění úvěrových rizik

V současné době v mezinárodním obchodě díky tržní situaci a z ní vyplývající struktury platebních podmínek nese ve většině případů rizika exportér, jelikož vývozy úvěruje. Proto je kvalitní zajištění rizik vyplývajících z mezinárodního obchodování součástí financování exportu. Záruka však plní svou funkci pouze v případě, jestliže ji poskytuje bonitní subjekt. K zajištění rizik lze využít bankovní zajišťovací instrumenty, služby specializovaných institucí a právních nástrojů. Některé platební instrumenty slouží zároveň k zajištění závazků, jako jsou například akreditivy. Mezi instrumenty s čistě zajišťovací funkcí patří bankovní záruka a výhrada vlastnictví ke zboží do úplného zaplacení kupní ceny.

- **Bankovní záruka** – jedná se o neodvolatelný závazek banky poskytnout předem stanovené plnění věřiteli, pokud dlužník nesplní své závazky. Příkazce (dlužník) tak uzavírá s bankou mandátní smlouvu, ve které je přesně vymezen obsah záruční listiny. Bankovní záruka slouží jak k zajištění platebních závazků za peněžní plnění, tak k zajištění neplatebních závazků, sloužící k záruce za platnost nabídky, vrácení akontace a řádné provedení kontraktu. Uplatňuje se u závazků kupujícího i prodávajícího. Banka vstupuje do vztahu jako banka vystavující, která se tak sama zavazuje, banka avizující plní funkci zprostředkovatelskou a banka potvrzující se zavazuje stejnému riziku jako banka vystavující.
- **Výhrada vlastnictví** – je smluvní ujednání mezi dlužníkem a věřitelem k ochraně práv věřitele. Jde o úmluvu, podle které kupující nabývá vlastnické právo ke zboží

úplným zaplacením kupní ceny, ne převzetím. Problémy se zde vyskytují v nejednotnosti právních řádů obchodujících zemí.

- **Zástavní právo věřitele** – jde o zajištění movitou nebo nemovitou věcí dlužníka. V mezinárodním obchodě se příliš často nepoužívá.

V mezinárodním obchodě mají věřitelé celou řadu jiných možností k zajištění úvěrových rizik. Hojně se využívá pojištění úvěrů a využití financování pomocí faktoringu nebo forfaitingu. (viz. Machková a kol., 2007; www.businessinfo.cz)

1.4 Rizika v mezinárodním obchodě

Rizika zahraničních ekonomických vztahů jsou vyvolány vývojem vnějších podmínek. Vycházejí z geografické vzdálenosti jednotlivých trhů, z rozdílů v obchodních zvyklostech a ze sociálně-ekonomického klimatu. Velký vliv má také nízká informovanost o odlišnosti právního systému a vývoji na zahraničních trzích.

1.4.1 Dělení rizik

- **Riziko tržní** – představuje možnost, že v důsledku změny tržních podmínek podnik nedosáhne předpokládaného výsledku nebo utrpí ztrátu. Může se jednat o změnu situace v určité zemi, kdy dojde ke změně vztahu nabídky a poptávky či k sezonním výkyvům. Obranou bývá často dohoda o pohyblivosti ceny podle vývoje nákladů.
- **Riziko komerční** – vyplývá z nesplnění závazku obchodním partnerem, proto k eliminaci tohoto rizika je doporučen důkladný výběr obchodního partnera a právní zajištění. Může jít o platební nevůli a neschopnost dlužníka, prohlášení konkursu, nepřevzetí zboží nebo nesplnění kontraktu dodavatelem.
- **Riziko přepravní** – při přepravě může dojít ke ztrátě nebo poškození přepravovaného zboží, čímž vznikne škoda toho, kdo nesl v danou dobu riziko.
- **Riziko teritoriální** – vyplývá z nestability politického a makroekonomického vývoje země, bývá důsledkem administrativních překážek, přírodních katastrof, embarga. Jako preventivní opatření jsou doporučovány důkladné analýzy statistik a informací mezinárodních organizací. Velice důležité je sledování zejména politické situace dané země. Pojištění teritoriálního rizika bývá spjato se státní podporou.
- **Riziko kurzové** – vyplývá z proměnlivosti vývoje kurzů jednotlivých měn, kde tak vzniká riziko, že nebude dosaženo podnikatelských cílů. Při dlouhodobém

zhodnocování domácí měny dochází kurzovým pohybem ke snížení výnosů exportérů, což na druhé straně znamená pozitivní dopad na dovozce. Změnou kurzu tak může u odběratele či dodavatele vyvolat kurzový zisk nebo ztrátu. Nejvýhodnější je vyjádřit závazek ve měně, u níž se předpokládá vzestup kurzu. K omezení negativního vlivu na kurzová rizika se využívají finanční deriváty jako opce, forwardy, swapy a futures, které umožňují spolehlivější kalkulace nákladů a výnosů. (viz. Machková a kol., 2007)

1.4.2 Pojištění rizik v mezinárodním obchodě

Pojištění exportu probíhá většinou na dvou úrovních, jedná se buď o pojištění se státní podporou, nebo o pojištění komerčních rizik. Podle směrnice OECD by úvěry za účelem financování vývozu poskytnuté do zemí s neexistencí politických rizik měly být pojištěny na komerční bázi bez státní podpory proti podnikatelským rizikům. Pouze ve vztahu k rizikům, jež nelze pojistit na trhu, je možné poskytnout státní podporu. Výše pojistných sazeb se pak odvíjí nejen dle rizikovosti zemí, ale také podle délky úvěru a hodnocení dlužníka.

Pojištění rizik slouží k poskytnutí náhrady za ztráty vzniklé nahodilou událostí stanovenou ve smlouvě v důsledku podnikatelských aktivit. V mezinárodním obchodě se jedná zejména o tyto pojištění:

- **Pojištění zahraničních úvěrů a platebních nástrojů** – hlavním důvodem tohoto pojištění jsou problémy s úhradou kupní ceny. Jde o nákladný typ pojištění a vyžaduje odborné znalosti pojišťoven. Bývá přenecháno specializovaným pojišťovnám, které jednou ročně klasifikují země podle ekonometrického modelu zpracovávaného Mezinárodním měnovým fondem spolu se Světovou bankou do sedmi kategorií dle teritoriálního rizika, přičemž kategorii 0 představují země s vysokým HDP na obyvatele, kde se u exportních úvěrů nepředpokládá výskyt teritoriálních rizik a pojištění komerčních rizik by mělo být poskytováno na tržním principu, což znamená bez státní podpory.
- **Pojištění přepravních rizik** – slouží ke zmírnění následků poškození, zničení nebo ztráty zásilky během přepravy. Používají se pojištění odpovědnosti dopravce a přepravy zboží. Bývá doplněno státní pomocí za účelem podpory exportu.
- **Pojištění odpovědnosti za škodu** – je určen k omezení negativního ekonomického dopadu vzniklým pojistnou událostí. Vzniká tak právo na náhradu za škody na zdraví osoby a majetku. (viz. Machková a kol., 2007)

2 Analýza vybraného zahraničního trhu

Po rozpadu RVHP² ztratila Česká republika vazby na východní trhy, což způsobilo nutnost přeorientování se na trhy západní. Pro Českou republiku to znamenalo přechod ke spolupráci s vyspělejšími tržními ekonomikami, zejména pak s Německem. Trhy východních zemí Evropské unie jsou však již do jisté míry nasycené, a proto se obchodní zájmy podnikatelů zaměřují na trhy nové nebo dříve opuštěné. Právě takovou kontroverzní, vysoce sledovanou zemí je Rusko. Pro tehdejší Československo od 50. do konce 80. let minulého století byl Sovětský svaz hlavním obchodním partnerem, vývoz činil jednu třetinu celkového našeho exportu. (viz. magazín Hospodářských novin Exportér, 2004; www.businessinfo.cz)

2.1 Rusko jako příležitost

Rusko si prošlo dlouhou recesí, jejíž počátek sahá až do 60. let, kdy se ekonomika dostala do obtíží. Investice byly vynakládány na rozvoj zbrojního a vojenského průmyslu na úkor ostatních odvětví, která tak byla vysoce znevýhodněna, což vedlo k navýšení šedé ekonomiky a prorůstání ekonomiky korupcí. Deficit státního rozpočtu se zhoršoval, státní zahraniční dluh rostl. V devadesátých letech prošlo ruské hospodářství rozsáhlými reformami, došlo k liberalizaci obchodu a privatizaci, hrubý domácí produkt však neustále klesal, deficit státního rozpočtu se nesnižoval a následná rostoucí inflace znehodnotila úspory obyvatelstva. Obtíže Ruska přetrvávaly a konečně k uklidnění situace došlo v roce 1999, kdy Rusko táhlo vpřed jeho přírodní bohatství. Na růstu ekonomiky se významně podílely zvyšující se ceny ropy a zemního plynu a devalvace ruského rublu. Vysoké příjmy z exportu ropy přinesly na přelomu tisíciletí přebytek federálního rozpočtu, který si díky restriktivní politice Rusko zajišťovalo až do roku 2008. (viz. www.businessinfo.cz)

Rusko je součástí skupiny zemí BRIC. Tento výraz je zkratkou pro Brazílii, Rusko, Indii a Čínu, který byl poprvé použit v roce 2003 ve zprávě publikované investiční bankou Goldman Sachs, která předpokládá, že do roku 2050 se tyto státy stanou významnými světovými ekonomikami. Růst HDP těchto ekonomik by mohl předběhnout i růst HDP takových hráčů ve světové ekonomice, jakými jsou USA, Francie, Německo, Velká Británie, Itálie či Japonsko. (viz. Mellon, 2008)

² RVHP neboli Rada vzájemné hospodářské pomoci – byla obchodní organizace založena 8. ledna 1949. V době studené války sdružovala socialistické státy sovětského bloku. Sloužila pro centrální ovládání ekonomiky socialistických států Sovětským svazem.

2.2 Hospodářství Ruska

Ruská federace je svou rozlohou 17 mil. km² největší zemí světa s přibližným počtem 142 milionů obyvatel. Ruskou federaci (RF) tvoří 83 subjektů, z toho 21 republik, 2 města federálního významu (Moskva a Sankt Petěrburg), 9 krajů, 46 oblastí, 1 autonomní oblast (Židovská autonomní oblast) a 4 autonomní okruhy. Rozdíl mezi jednotlivými regiony Ruské federace je markantní, zejména mezi hlavním městem a periferií. Moskva je považována za vyspělé velkoměsto Evropského typu, opakem jsou pak regiony s životní úrovní na pokraji chudoby. Rusko soustřeďovalo nejvýznamnější potenciál Sovětského svazu, jeho energetické a nerostné zdroje zásobovaly svazové republiky a východní Evropu.

Díky obchodnímu potenciálu bývá Rusko označováno za prioritní zemi České republiky. Ekonomika Ruské federace dlouhodobě výrazně stoupá díky konjunktuře světových cen ropy, zemního plynu a kovů. V roce 1998 způsobila devalvace ruského rublu zdražení dovozu, oživení domácí produkce a zlevnění vývozu. Příznivý dopad na domácí ekonomiku měla přísná fiskální politika, celková ekonomická restrukturalizace a rostoucí spotřeba zadlužujících se domácností. V dalších letech docházelo k navyšování fixních investic do plynárenského a ropného odvětví, výroby potravin a nemovitostí. Problémem Ruska je dlouhodobě vysoká inflace, která gradovala právě růstem cen na světových trzích, kdy domácí zanedbávané sektory nebyly schopny konkurence. Celkově však dochází k poklesu inflace. Od roku 1998 míra nezaměstnanosti Ruska klesá, minima bylo dosaženo v roce 2007.

Tabulka 1 Makroekonomické a monetární ukazatele Ruska

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Růst HDP	6,4	10	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	7,4	8,1	5,85	-9,87
Nezaměstnanost	12,6	9,5	8,7	8,9	8,7	7,5	7,7	6,9	6,1	6,5	8,4
Míra inflace, %	36,5	20,2	18,6	15,1	12	11,7	10,9	9	11,9	15,1	11,7

(zdroj: Světová banka; ČSÚ)

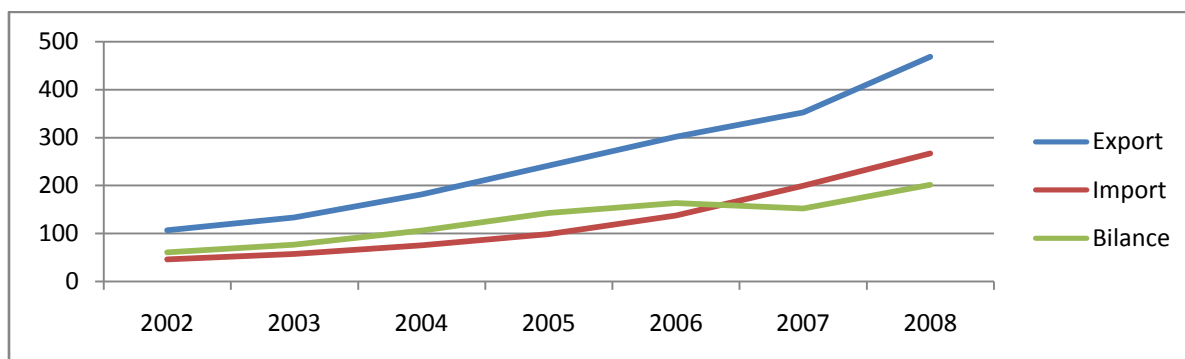
Rostoucími dovozy jsou uspokojovány spotřebitelské a investiční aktivity. Zvyšující se ceny surovin na světových trzích vedou ze značné míry k růstu exportu, jelikož jejich podíl na ruském vývozu činí 82,9%³.

Z tohoto důvodu ekonomický úspěch bude záviset i nadále na cenách těchto komodit.

³ Podle údajů Federální statistické služby dostupné na http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_12/IssWWW.exe/stg/d02/26-08.htm

Samotný export ropy a plynu představuje dvě třetiny ruského exportu, což se dlouhodobě projevuje na významném převyšování exportu nad importem.

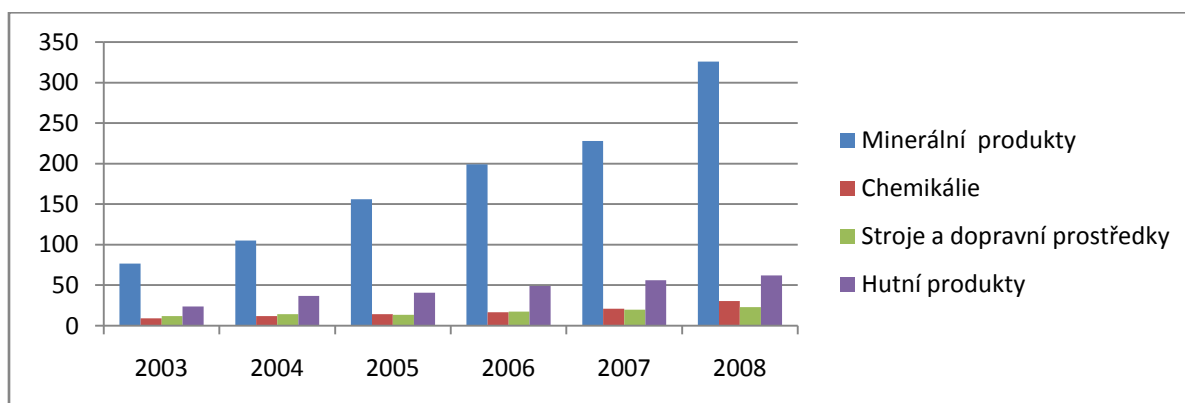
Graf 3 Obchodní bilance Ruské federace (mld. USD)



(zdroj: Federální statistická služba)

Ruský export představuje kromě vývozu minerálních produktů také export chemikálií, hutních produktů, strojů a dopravních prostředků. Ostatní komodity se na exportu podílí z menší části.

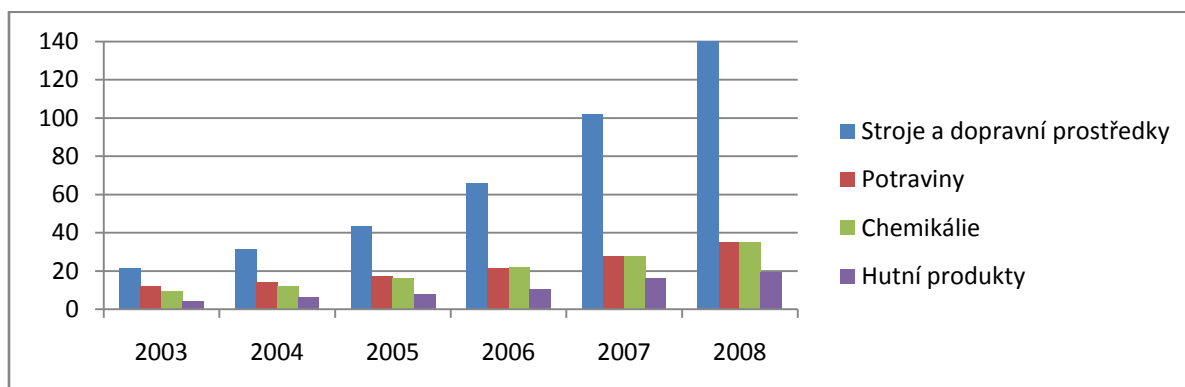
Graf 4 Komoditní struktura ruského exportu z hlediska nevýznamnějších komodit (mld. USD)



(zdroj: Federální statistická služba)

Komoditní strukturu ruského dovozu ovládají stroje a dopravní prostředky, mezi další dovážené významné produkty patří potraviny, chemikálie a hutní produkty.

Graf 5 Komoditní struktura ruského importu z hlediska nevýznamnějších komodit (mld. USD)



(zdroj: Federální statistická služba)

Příliv zahraničních investic ve formě úvěrů a přímých zahraničních investic potvrzují devizové rezervy, které k 23. 4. 2010 dosáhly úrovně 454 mld. USD⁴. Růst devizových rezerv je způsoben hlavně růstem cen energetických surovin a stabilizací kurzu rublu ve 2. pololetí 2009.

Přes veškeré zemědělské programy však Rusko dodnes musí dovážet potraviny, orná půda tvoří pouhých 8% území. Zemědělská výroba není efektivní, produktivita práce není příliš vysoká. Mezi státní programy patří „Rozvoj zemědělství a regulace trhu zemědělskými výrobky a potravinami na léta 2008-2012“. Na jeho realizaci je vyčleněno cca 20 % federálních výdajů určených pro zemědělství. Průmysl vysoce zaostává za technologiemi vyspělých průmyslových států světa. Rusko je zemí s nesmírným přírodním bohatstvím. Má však i přes velkou rozlohu omezené agroklimatické zdroje, vlastní však největší zásoby dřeva. Ruské hospodářství se vyznačuje těžkým průmyslem, kde nejvýznamnější postavení zastává těžba energetických surovin. Rusko je klíčovým dodavatelem ropy a zemního plynu jak pro ČR, tak pro celou EU. Odhaduje se, že se zde nachází kolem 25% světových zásob zemního plynu.

Rusko celých devět let hospodařilo s přebytkovým rozpočtem. Ruská vláda zavedla řadu protikrizových opatření, která tak způsobila po dlouhé době deficitní rozpočet. Vláda Ruska se také snaží z přebytku státního rozpočtu utvářet nástroje na podporu ekonomické situace země. Významné reformní postavení má snaha o otevření se vnějšímu světu.

(viz. www.gks.ru; www.businessinfo.cz)

Tabulka 2 Ruský federální rozpočet (mld. RUB)

	2005	2006	2007	2008	2009
Příjmy	5115,7	6276,3	7779,1	9274,1	7336,0
Výdaje	3494,3	4281,3	5983,0	7566,6	9662,1
Saldo	1612,4	1995,0	1796,1	1707,5	-2326,1

(zdroj: Centrální banka Ruské federace)

Hospodářský vývoj v roce 2009 byl však ovlivněn globální ekonomickou krizí a pokles HDP měla Ruská federace dokonce největší ze zemí G- 20⁵. Příčinou byl prudký pád cen surovin na světových trzích, což je téměř jediný konkurenceschopný vývozní artikl Ruské federace.

⁴ Dostupné na portálu Centrální banky Ruské federace

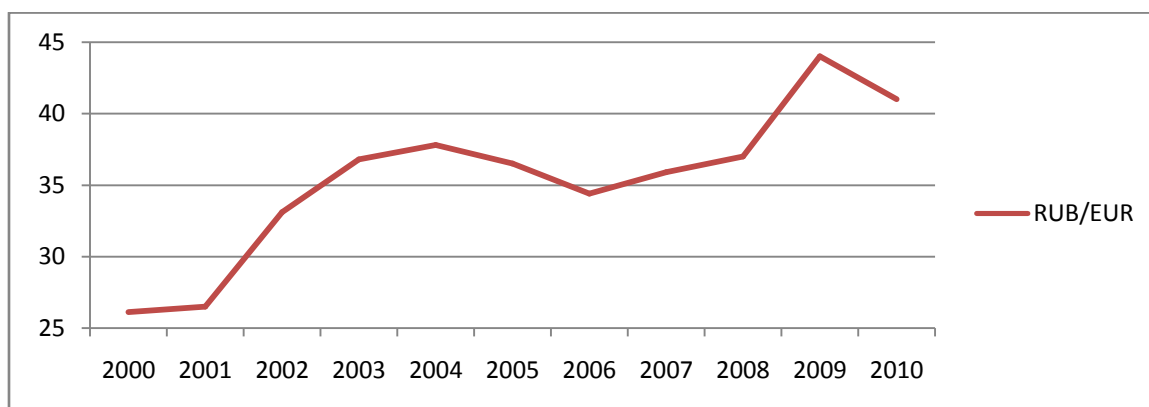
http://cbr.ru/eng/pwe.aspx?file=/eng/press/100429_125114eng_res.htm

⁵ G-20 (The Group of Twenty) byla založena ministry financí a guvernéry centrálních bank v roce 1999 za účelem společné diskuze důležitých průmyslově vyspělých rozvojových ekonomik o globálních ekonomických otázkách.

Navíc v této době docházelo k revalvaci ruského rublu, což mělo za následek růst úrokových sazeb.

Kurz rublu se po výkyvech v důsledku krize v roce 2008 rychle stabilizoval, dopady na ekonomiku tak neměly dlouhodobé trvání. V průběhu roku u něj dlouhodobě dochází ke značné volatilitě. Následující tabulka je znázorňuje kurz RUB/EUR v ročních průměrech.

Graf 6 Vývoj kurzu RUB/EUR v letech 2004-2010 (1. čtvrtletí)



(zdroj: Centrální banka Ruské federace)

Reformami se ruská vláda snaží přilákat investory, kteří by zajistili znovuzavedení podmínek pro výzkum a vývoj, od kterých se v minulosti ustoupilo. Ruská bankovní soustava v žádném případě není motorem ekonomického růstu, značně zaostává zejména v roli jeho úvěrování. Pensijní fondy ani pojišťovnictví není rozvinuto, investice jsou většinou kryty z vlastních prostředků. Mezi poskytovanými úvěry dominují úvěry s dobou splatnosti delší než 1 rok, což činí 57%, z toho pak nad tři roky připadá 27%.

Ratingové ohodnocení Ruska se nachází u dvou významných ratingových agentur na investičním stupni, a to ke dni 15. 4. 2010⁶:

- MOODY'S - Baa1
- FITCH - BBB
- STANDARD & POOR'S – BBB

Mezinárodní agentura FITCH poukazuje na to, že prognóza je stabilní, k čemuž přispívá i fakt, že i přes recesi nejsou v Rusku pozorovány příznaky bankovní krize, což může být výsledkem úspěšných protikrizových opatření ruské vlády.

Ruská vláda předpokládá v roce 2010 ekonomický růst, vychází tak z příznivého cenového vývoje na trhu surovin ve 2. pololetí 2009 a oživení světové ekonomiky. V tomto roce počítá

⁶ Údaje podle České národní banky dostupné na http://www.cnb.cz/cs/mezinarodni_vztahy/rating/

s růstem HDP ve výši 3,1 %, v případě efektivní realizace protikrizových a „modernizačních“ opatření spojenou s konjunkturou na zahraničních trzích může tento růst činit i 3,5%. Inflace by měla mít i nadále tendenci mírně klesat. (viz. www.businessinfo.cz)

2.2.1 Vztahy RF s Evropskou unií

V roce 1993 podepsal tehdejší ruský prezident B. Jelcin s předsedou Rady Evropské unie "Společnou politickou deklaraci o partnerství a spolupráci mezi RF a Evropskou unií". Společné vztahy upravovala následná Dohoda o partnerství a spolupráci (PCA), která nabyla platnosti po ratifikaci všemi zeměmi v roce 1997. Dohoda stanovila institucionální rámec vztahů, základní společenské cíle a společné aktivity. Od května 2008 se vyjednává o náhradě stávající dohody. Vyjednávání je však komplikováno rozhodnutím RF o způsobu vstupu do Světové obchodní organizace. Základním dokumentem upravujícím vztahy Ruské federace a Evropské unie je „Strategie RF k EU“ přijatá roku 1999 s platností do konce roku 2010. Z ruského pohledu zaujímá přední místa energetická spolupráce, spolupráce v oblasti obranného průmyslu a rozvoj infrastruktury. Politický dialog Ruska s EU probíhá na pravidelných summitech, ministerských jednáních a zasedání Rady stálého partnerství. Cílem je vytvořit společný ekonomický prostor, společný prostor justice, vnější bezpečnosti, vnitra, vědy, vzdělávání a kultury. K Evropské unii se pojí zejména hlavní hospodářské zájmy Ruské federace v Evropě, přičemž velké členské státy EU jsou Ruskem označovány za jeho strategické obchodní a politické partnery. Účast Ruska probíhá na několika mnohostranných smlouvách a dohodách, jakými jsou například Mezinárodní měnový fond (MMF), Světová banka (WB), Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (EBRD). Členství v Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) brzdí vyjednávání o vstupu do WTO, jehož proces stále není ukončen. Rusko je plnohodnotným členem skupiny G-8 a G-20. (viz. Cihelková, 2003; businessinfo.cz)

2.2.2 Otázka členství ve WTO

Rusko je jedinou zemí ze skupiny G20 sdružující přední vyspělé a rozvojové světové ekonomiky, která dosud není členem Světové obchodní organizace (WTO). Rusko zahájilo proces přistoupení k WTO v roce 1993. Dvoustranné projednání o vstupu Ruska do WTO dokončily Evropská unie a Rusko v květnu 2004. Během celého procesu přistoupení EU podporovala členství Ruska ve WTO. V roce 2009 měla být dokončena jednání, kterým však bránily spory týkající se duševního vlastnictví, otázek práv vývozních cel na dřevo a masné produkty, úrovně poplatků za přepravu zboží po železnici přes Rusko, omezení na dovoz masných, mléčných a rostlinných produktů, obchodních praktik Gazpromu, obchodních

blokád Gruzie, nejistoty plnění podmínek Ruskem, nestabilního politického prostředí a také politických důvodů USA a EU. Rusko i přes dvoustrannou smlouvu s EU zvýšilo dovozní a vývozní cla, což je možné, dokud není členem WTO. Tím, že Rusko je jedním z hlavních obchodních partnerů Evropské unie, je ve velkém zájmu EU vstup Ruska do Světové obchodní organizace. V letech 2000 až 2008 vzrostl téměř trojnásobně oboustranný obchod se zbožím na 278 miliard eur. Od roku 2008 z důvodu krize mírně poklesl. Přibližně 80 % zahraničního kapitálu v Rusku pochází z EU. V roce 2010 je vstup Ruska do WTO málo pravděpodobný vzhledem k vytvoření Celní unie (Ruská federace, Bělorusko, Kazachstán) a s tím souvisejícího zpomalení přístupových jednání. (viz. www.euractiv.cz)

2.3 Vývoj vývozu České republiky

V roce 1918, kdy po rozpadu Rakouska-Uherska vznikl samostatný československý stát, zůstala na našem území značná část průmyslu. Zahraniční obchod se orientoval na Francii, Anglii a USA. V roce 1928 ČSR zaujala 10. místo na světě díky podílu 1,4% na celosvětové průmyslové výrobě. Rok 1929 znamenal celosvětovou hospodářskou krizi, kdy česká koruna devalvovala a zahraniční obchod se úplně propadl. V době protektorátu a 2. světové války se vyrábělo hlavně pro Německo. Zahraniční obchod se zastavil.

Příchodem doby Svazu sovětských socialistických republik (SSSR) došlo v československém hospodářství k mnoha zásadním změnám. Soukromá sféra se začala odstraňovat a docházelo k zestátnění národního hospodářství. Zahraniční obchod začaly vést tzv. podniky zahraničního obchodu (PZO). Konkurenceschopnost vůči západním výrobcům se úplně propadla. Po vzniku Rady vzájemné hospodářské pomoci (RVHP) se začala tvořit struktura teritoriálního zaměření našeho zahraničního obchodu.

Listopadová revoluce roku 1989 znamenala změnu hospodářské a politické situace. Státní monopol PZO byl zrušen a centrálně řízená ekonomika se začala transformovat na ekonomiku tržní. Nastala doba privatizace. Zpočátku se zahraniční obchod potýkal s krizí kvůli změně teritoriální a komoditní struktury, protože došlo ke ztrátě trhů v socialistických zemích. Skrytá inflace, zahraniční zadluženost, pokles průmyslové výroby způsobily mnoho problémů. Nastala poptávka po dovozu spotřebního zboží a dopravních prostředků.

Jelikož od devadesátých let držela koruna stabilní kurz vůči hlavním zahraničním měnám, čeští exportéři nebyli schopni uplatňovat v zahraničí cenovou politiku a saldo bilance zahraničního obchodu se do roku 1996 zhoršovalo. V letech 1991-1994 se o 25% snížil obchod se Slovenskem, obrát obchodu s ostatními státy však plynule rostl. Mezi rokem 1993

a 1994 došlo k jeho nárůstu o 62%. Rok 1997 značí měnovou krizi, v jejímž důsledku zrušila Česká národní banka (ČNB) fluktuální pásmo české koruny a umožnila tak devalvaci koruny zhruba o 10 %. Výsledkem bylo zlevnění exportu a tím k jeho navýšení. Za dobu existence České republiky se zahraniční obchod se zbožím pohyboval vždy v záporných číslech. V roce 2000 došlo ke změně hlavně zvýšením ceny ropy, oslabením české koruny vůči dolaru a přílivem zahraničních investic, který ve svém důsledku znamenal převýšení exportu importem. Celkový obrat zahraničního obchodu se podstatně zvýšil. Kromě let 2000 a 2001 se schodek zahraniční bilance neustále snižoval a v roce 2005 se dostal do kladných čísel.

Tabulka 3 Vývoj zahraničně obchodní směny ČR v letech 1995-2009 (mld. Kč)

Rok	Import	Export	Obrat	Bilance	HDP
1995	666	566	1232	-100	1467
1996	755	602	1357	-153	1683
1997	860	709	1569	-151	1811
1998	914	834	1748	-80	1997
1999	973	909	1882	-64	2081
2000	1242	1121	2363	-121	2189
2001	1386	1268	2654	-117	2352
2002	1326	1255	2581	-71	2464
2003	1441	1371	2812	-70	2577
2004	1749	1723	3472	-26	2815
2005	1830	1869	3699	39	2988
2006	2105	2145	4249	40	3232
2007	2387	2472	4860	85	3558
2008	2406	2473	4879	67	3689
2009	1979	2131	4110	152	3630,4

(zdroj: ČSÚ)

Zahraniční obchod České republiky v roce 2009 dosáhl sice přebytku 152 miliard korun, zaznamenal však historický propad, kdy se hodnota obratu zahraničního obchodu nevyrovnala ani úrovni v roce 2006. Výsledkem velkého poklesu vývozu a hlavně dovozu byl obrat meziročně nižší o 16 %. Nepříznivý hospodářský vývoj posledních let se v malých otevřených ekonomikách jako je ČR projevil především prostřednictvím zahraničního obchodu. Vývoz je velmi závislý na hospodářském vývoji hlavních obchodních partnerů, především Německa a EU 15. Vývoz ČR v rámci EU 27 v roce 2008 dosáhl podílu 85,2%. (viz. Svatoš a kol., 2009)

2.4 Zahraniční obchod České republiky se zbožím

Česká republika patří mezi ekonomicky a průmyslově vyspělé země. České výrobky proslavují naši zemi po celém světě již od 19. a 20. století., a to v podobě skla, bižuterie, strojů, automobilů, zařízení, zbraní, chmelu a piva. Mezi světově známé značky pak patří zejména Škoda, Baťa, ČKD, Jablonex, Technoexport a ČKD export. Od roku 1993, tedy doby samostatné České republiky, zahraniční obchod dynamicky rostl. Zahraniční obchod dosáhl pozitivně vývojového trendu a tempo růstu hodnoty tuzemských exportů bylo vyšší v porovnání s tempem růstu hodnoty zahraničních importů. V letech 1999-2009 dosáhlo průměrné meziroční tempo růstu exportu 15 procentních bodů a tempo růstu importu 12 procentních bodů. Saldo českého zahraničního obchodu bylo až do roku 2005 pasivní, po vstupu ČR do Evropské unie (EU) je výsledná bilance obchodu se zeměmi EU aktivní, na čemž má výrazný podíl kladná bilance obchodu s Německem.

V roce 2009 byly výsledky zahraničního obchodu ovlivněny poklesem průmyslové produkce všech odvětví zpracovatelského průmyslu. Nepříznivý vliv měla celkově slabá zahraniční poptávka v důsledku světové finanční a ekonomické krize a také nižší domácí spotřebitelská i investiční poptávka, která ovlivnila snížení dovozu průmyslového spotřebního zboží a řady strojírenských položek až o 46 %. Příznivý vývoj směnných relací měl pozitivní dopad na bilanci zahraničního obchodu v běžných cenách. (viz. Svatoš a kol., 2009)

2.4.1 Teritoriální struktura českého zahraničního obchodu

Teritoriální struktura zahraničního obchodu České republiky je poměrně úzká. Česká republika realizuje více než 80% obchodů s průmyslově vyspělými státy, především s členskými státy EU, se kterými realizuje 75% hodnoty zahraničně obchodní směny. Mezi významné obchodní partnery dále patří USA, Francie, Nizozemsko a Velká Británie. Pozitivní bilanci zahraničního obchodu má ČR pouze se zeměmi EU 15. S ostatními regiony je bilance zahraničněobchodní směny pasivní, kde nejvýraznějšího salda ČR dosahuje u Ruska, ČLR a nových členských států EU. Německo a Slovensko jsou nejvýznamnějšími obchodními partnery ČR a je s nimi realizováno stabilně okolo 40% hodnoty veškerého zahraničního obchodu. Tyto hodnoty od roku 2007 mírně poklesly z důvodu celkového snížení zahraničně obchodní směny. Celkově je však více než 50% obratu zahraničního obchodu realizováno se sousedními státy ČR, což představuje do jisté míry značné riziko a vede k závislosti ČR na vývoji ekonomických cyklů okolních zemí. Pro diverzifikaci českého

vývozu je proto nutné zaměřit se na vývoz do zemí, s nimiž má ČR dlouhodobě pasivní obchodní bilanci, zejména do ČLR a Ruska.

Tabulka 4 Teritoriální struktura vývozu ČR (%)

Skupina zemí	1993	2000	2007	2009
Země s vyspělou ekonomikou	84,8	92,3	91,1	91,2
v tom: EU	79,1	86,1	85,3	86,1
z toho: Německo	29,0	40,5	30,7	32,7
Rozvojové země	6,8	3,8	3,4	4
Evropské země s přechodovou ekonomikou vč. SNS	6,4	3,6	4,8	4
z toho: Rusko	3,6	1,6	2,3	2,1
Mimoevropské země s přechodovou a státní ekonomikou*	2,0	0,3	0,6	0,7
z toho: Čína	1,7	0,2	0,6	0,6

* ČLR, KLDR, Kuba, Laos, MoLR, (zdroj: ČSÚ)

Tabulka 5 Teritoriální struktura dovozu ČR (%)

Skupina zemí	1993	2000	2007	2009
Země s vyspělou ekonomikou	84,9	84,9	79,3	76,1
v tom: EU	76,6	75,1	70,8	67,5
z toho: Německo	29,1	32,3	28,0	26,9
Rozvojové země	4,2	4,6	5,8	6,7
Evropské země s přechodovou ekonomikou vč. SNS	10,2	8,0	6,9	7
z toho: Rusko	5,4	7,2	4,7	5,1
Mimoevropské země s přechodovou a státní ekonomikou*	0,6	2,3	7,9	9,8
z toho: Čína	0,5	2,2	7,8	9,5

* ČLR, KLDR, Kuba, Laos, MoLR, (zdroj: ČSÚ)

Propad ekonomik států EU výrazně ovlivnily také propad zahraničního obchodu České republiky z důvodu poklesu investiční i spotřebitelské poptávky v těchto státech. Největší problémy způsobil propad Německa, které je nejvýznamnějším trhem pro české podniky a značně předurčuje vývoj českého vývozu. V roce 2009 se meziročně snížil český vývoz do Německa o 8,5 %. Obchodní bilance s Německem se však z 116,3 mld. Kč dostala na 164,8 mld. Kč. (viz. Svatoš a kol., 2009; www.czso.cz)

2.4.2 Komoditní struktura českého zahraničního obchodu

Česká výroba byla vždy poměrně široká, a tudíž nedostatečně specializovaná. V poslední době se začíná obnovovat vývoz investičních celků, oproti tomu se kvůli silnému konkurenčnímu prostředí snižuje vývoz spotřebního zboží. Česká republika patří k největším evropským vývozcům elektrické energie, je proto nutné realizovat investice do elektráren,

inovací a modernizací dosavadních zařízení. K posílení této pozice je také nutná investice do atomových elektráren.

České zahraničně obchodní směně dominují stroje, dopravní prostředky a průmyslové výrobky. Obchod se zpracovanými produkty se podílí na českém exportu z více než 90%, na importu pak převyšuje 80%. Vývoz a dovoz potravin je relativně nízký, na celkovém obrátu se podílí minimálně. Významné postavení má dovoz palivo-energetického charakteru. Podíl paliv a surovin na celkovém českém zahraničním obchodě neustále narůstá, a to zejména v důsledku neustále rostoucích cen těchto komodit na světovém trhu a neustále se zvyšujícího počtu českých dovozců.

Od roku 1993 došlo k největšímu nárůstu vývozu v rámci skupiny strojů a dopravních prostředků. Překročil zcela mimořádně nejen úroveň relativního zvýšení celkového vývozu, ale zaznamenala také nejvyšší hodnotový přírůstek na více než desetinásobek.

Export zboží má poměrně úzký vývozní sortiment. Skupiny průmyslových produktů činí většinu koncentrace vývozu, na celkové hodnotě se podílí z více než 50%, což není vhodné pro stabilitu a dlouhodobý vývoj ekonomiky. Příliš vysoká koncentrace, kdy několik málo segmentů tvoří nejvýznamnější podíl na HDP, představuje velmi vysoká rizika. Česká ekonomika se tak stává velmi zranitelnou v případě šoku, který by postihl některý z klíčových sektorů ekonomiky, kterým je zejména automobilový a elektrotechnický průmysl. Podíl automobilového průmyslu na HDP tvoří kolem 20% a na exportu 16-17%. Komoditní struktura importů nemá tak vysoký stupeň koncentrace, její struktura je však relativně podobná struktuře exportu. Hlavní podíl na celkové hodnotě realizovaných importních operací mají zpracované průmyslové výrobky.

Pozitivní saldo zahraničního obchodu dosahuje ČR v oblasti průmyslových produktů a elektrické energie, z čehož nejvýznamnější položkou jsou silniční vozidla. Negativní saldo je výrazné u obchodu s chemikáliemi, palivy, plynem, nerostnými surovinami a produkty primární zemědělské produkce, z čehož nejvýznamnější položkou je ropa a ropné výrobky. (viz. Svatoš a kol., 2009)

Tabulka 6 Export České republiky dle tříd mezinárodní klasifikace SITC (mil. Kč)

	1995	1999	2003	2007	2008	2009
Potraviny a živá zvířata	27,6	26,3	36,4	71,9	77,9	76,2
Nápoje a tabák	4,6	7,8	8,2	14,5	16,4	16,4
Suroviny nepoužitelné s výjimkou paliv	29,5	34,3	38,4	64,9	64,6	56,5
Minerální paliva, maziva a příbuzné materiálu	24,5	26,5	39,4	67,5	84,3	77,4
Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	0,9	1,0	1,0	2,1	2,8	2,5
Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené	52,9	66,9	80,6	144,2	147,3	134,8
Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	182,8	236,7	316,4	501,1	482,5	378,9
Stroje a dopravní prostředky	171,3	385,4	687,2	1343,4	1331,0	1136,7
Průmysl. spotř. zboží	71,6	123,0	161,5	269,0	265,5	251
Komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné	0,5	0,9	1,8	0,8	1,3	2

(zdroj: ČSÚ)

Tabulka 7 Import České republiky dle tříd mezinárodní klasifikace SITC (mil. Kč, b.c.)

Třídy SITC	1995	1999	2003	2007	2008	2009
Potraviny a živá zvířata	37,1	45,9	57,1	102,9	105,2	107
Nápoje a tabák	5,3	7,9	7,5	15,7	12,7	13,6
Suroviny nepoužitelné s výjimkou paliv	29,7	31,0	41,0	58,3	64,1	44,7
Minerální paliva, maziva a příbuzné materiálu	52,4	65,3	107,8	191,3	250,2	182
Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	2,0	2,5	3,8	3,3	4,5	5,3
Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené	78,6	119,7	164,4	248,5	247,1	221,2
Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	134,2	205,0	289,8	500,2	474,5	351,4
Stroje a dopravní prostředky	247,1	383,3	616,3	1 028,0	994,8	817
Průmysl. spotř. zboží	78,7	112,2	152,7	241,7	251,3	236,7
Komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné	0,6	0,3	0,4	1,3	2,0	2,3

(zdroj: ČSÚ)

2.5 Exportní strategie České republiky

Česká republika se zaměřuje na růst vývozu, a tím na dosažení vysokého tempa růstu hrubého domácího produktu, růstu zaměstnanosti a makroekonomické rovnováhy. Exportní výkonnost ekonomiky je závislá na řadě faktorů, především na kvalitě podnikatelského prostředí, výkonnosti samotných firem a vnějším prostředí. Účelem České republiky je vyhledat nové, dosud nevyužité příležitosti růstu mezinárodní konkurenceschopnosti, a tím vylepšit celkovou pozici vůči zahraničí. Soustava cílů exportní strategie obsahuje několik klíčových prvků. Jedná se zejména o posílení služeb státu exportérům, kde jde o podporu podnikatelských subjektů ve využívání příležitostí k zesílení zahraničněobchodních aktivit. Je nutné vytvářet takové podmínky obchodu, aby si Česká republika vybudovala silnou pozici na mezinárodním trhu. Diplomatický tlak je nezbytný právě při prosazování českých zájmů a hlavním cílem je

umožnit pronikání českých podnikatelských subjektů na zahraniční trh a snižovat tak náklady podniků při expanzi do zahraničí. Exportní strategie představuje značnou pomoc českým firmám. Exportní strategie se zaměřuje na dosažení čtyř cílů a definuje dvanáct projektů:

- Více příležitostí pro podnikatele představuje usnadňování podmínek obchodu, působení na klíčových trzích a budování kvalitní značky ČR ve světě.
- Poskytování profesionální a účinné podpory znamená účinnou asistenci pro exportéry, zvýšení vývozu služeb, zvýšení přímých investic a rozvoj vývozních aliancí.
- Zlepšení a rozšíření kvality služeb znamená nový systém služeb státu pro export a zákaznické centrum pro export.
- Zvýšení kapacity pro export představuje budování zahraničněobchodní sítě pro export, rozšíření finančních služeb pro český export a exportní akademii (viz. Svatoš a kol., 2009)

Smyslem exportní strategie je napomoci k většímu zapojení podnikatelské sféry do oblasti mezinárodního podnikání na zahraničních trzích, a to nejen rozvojem obchodní výměny, ale i větší investiční aktivitou navenek. Rozvoj exportní strategie si vyžaduje nutnost respektovat mezinárodní pravidla a závazky České republiky jak z pozice členské země Evropské unie, tak z pozice člena Světové obchodní organizace (WTO), Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) a dalších organizací. (viz. www.businessinfo.cz)

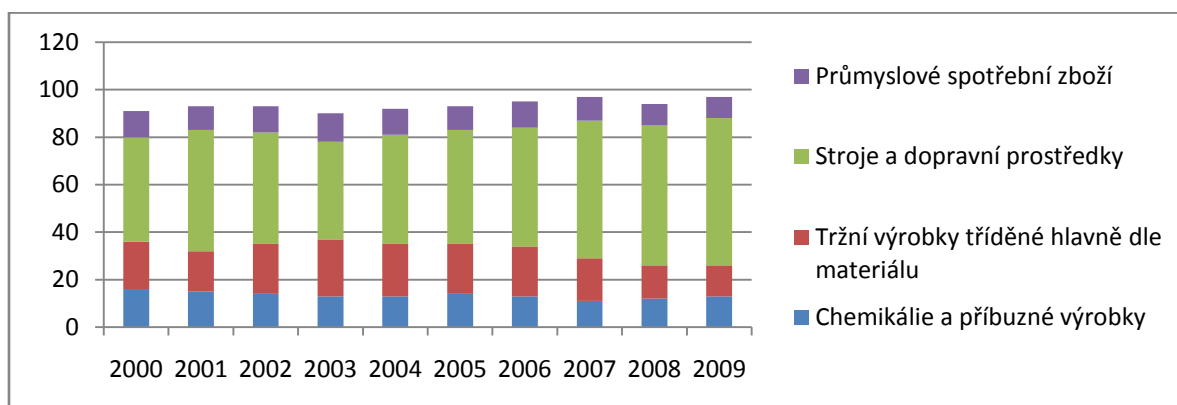
2.6 Zahraniční obchod České republiky a Ruska

Obchod mezi Českou republikou a Ruskem je smluvně vázán na základě širokého spektra dohod, smluv a ujednání. V roce 2008 dosáhl vzájemný obchod nejvyššího obrátu od roku 1993 – přes 13,1 mld. USD, což je v porovnání s rokem 2007 nárůst cca o 55 %. Tím se Ruská federace posunula do desítky nejvýznamnějších obchodních partnerů České republiky.

Podíl RF na českém vývozu vzrostl od roku 2005 z 1,8% na 2,7% v roce 2008. V roce 2009 představuje 2,3 % podílu na celkovém exportu ČR. Tento fakt však znamená prostor a potenciál pro další exportní expanzi. Obchodní bilance je tradičně pasivní. Většina obchodů českých firem je soustředěna v centrálních oblastech Ruska, postupně ale dochází k pronikání do jižních regionů a trvalému obsazování Uralu a západní části Sibiře. Nejvýchodnější výspou expanze je zatím Novosibirsk. Ruská federace z pohledu realizace českého exportu představuje značné možnosti pro většinu českého zboží. Pro české exportéry jsou perspektivní

zejména následující sektory: strojírenství, energetika, těžba surovin, dopravní infrastruktura, automobilový průmysl, zemědělsko-průmyslový komplex, stavebnictví, bytová výstavba a zdravotnictví. Všechny oblasti Ruska potřebují nutnou modernizaci a výstavbu. Vybavení ruských podniků je zastaralé, Moskva představuje neuspokojenou poptávku po bytech, je zde zájem o české obalové sklo, chmelařství a pivovarnictví. (viz. www.businessinfo.cz)

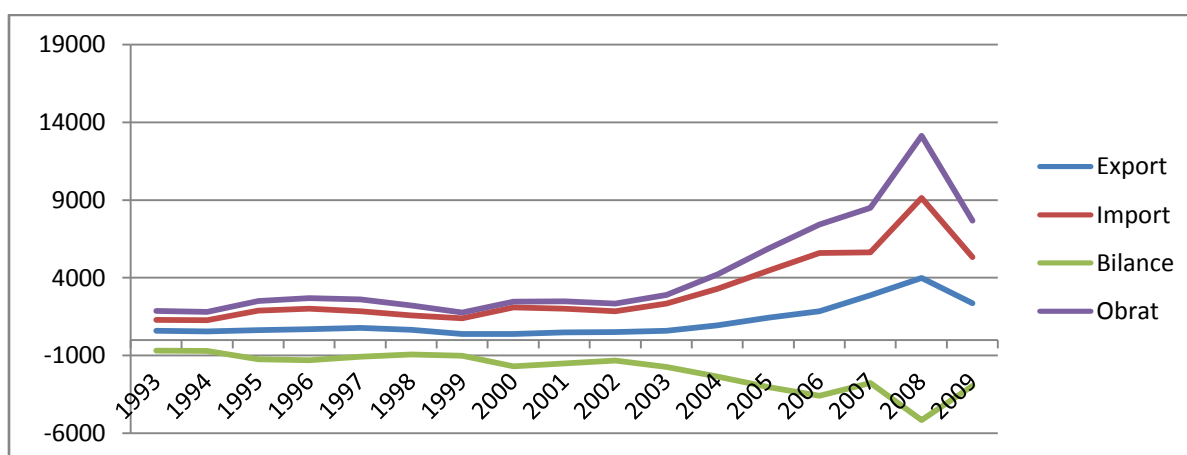
Graf 7 Vývoj komoditní struktury exportu ČR do RF z hlediska nejvýznamnějších komodit (%)



(zdroj: ČSÚ)

Mezi hlavní dovozní položky patří tradičně zemní plyn a ropa, které se na českém dovozu z Ruské federace podílejí téměř 90%. V roce 2009 měl rychlý pokles dovozu za následek výrazný pokles záporného salda, přestože dodávky ropy a plynu vzrostly ve fyzických objemech o 0,2 %, resp. 0,9%. Jejich celková hodnota se však kvůli poklesu světových cen v případě ropy snížila o 40,6% a v případě plynu o 35,7%. (viz. www.businessinfo.cz) Od roku 2002 docházelo k poměrně velkému nárůstu zahraničně obchodní směny ČR a RF.

Graf 8 Zahraniční obchod ČR s RF (mil. USD)



(zdroj: ČSÚ; MPO ČR)

Rostoucí trend zahraničního obchodu České republiky a Ruské federace byl však zastaven ekonomickou krizí, kdy na přelomu roku 2008 a 2009 došlo k prudkému propadu zahraničního obchodu České republiky s Ruskou federací. Mezi české banky, které se aktivně podílejí na spolupráci s ruským trhem, patří Česká exportní banka, Komerční banka a ČSOB.

Tabulka 8 Propad exportu a importu ČR s RF (%)

	2009/2008 (+/-)
Export ČR	-40,6 %
Import ČR	-41,7 %

(zdroj: ČSÚ)

2.6.1 Poptávky Ruské federace po českém zboží

Exportní příležitosti pomáhají zprostředkovávat zahraniční kanceláře agentury CzechTrade, obchodně ekonomické úseky zastupitelských úřadů ČR v zahraničí či zahraniční zastupitelské úřady v České republice. Zahraniční poptávky lze nalézt pomocí specializované služby Your Czech Supplier. Pro nalezení zahraničních projektů a tendrů lze využít renomované databáze EU, Světové banky a různých mezinárodních organizací. K prosazování českého zboží v regionech napomáhají různé proexportní akce.

Ruské firmy poptávají nejčastěji zboží a různá zařízení, jde zejména o náhradní díly k dodávaným strojům, kovoobráběcí a dřevoobráběcí stroje, technologické linky, zařízení pro chemický a těžební průmysl a vodohospodářské zařízení. Dochází také k nabídkám volných výrobních kapacit. Poptávky Ruska se probírají mnohdy na vládní úrovni, a proto je pro české firmy obtížné bez vládní pomoci dosáhnout na větší zakázku.

2.6.2 SWOT analýza ruského trhu

Ruský trh je považován českými exportéry za velmi perspektivní. Má však řadu specifíků a složitostí. Úspěšné působení na tomto trhu je obtížné a je nutno znát jeho náročnost a kvalitativní vlastnosti. Zmapování ruského trhu pro českého exportéra je provedeno na základě SWOT analýzy, která shrnuje základní a podstatné silné stránky, slabé stránky, hrozby a příležitosti pro české exportéry. Na základě SWOT analýzy lze zhodnotit, zda působení na ruském trhu s sebou přináší spíše pozitiva nebo negativa.

Silné stránky:

- ☐ výhodná výchozí pozice opírající se o dlouholetou tradici vývozu, znalost ruského trhu a schopnost komunikace v ruském jazyce
- ☐ zájem na rozvoji vzájemných hospodářských vztahů a tomu odpovídajících souborů finančních a nefinančních nástrojů na podporu vývozu
- ☐ dobrá pověst ČR a českých výrobků mezi ruskými obchodníky i veřejností
- ☐ možnost sehrávat roli mostu mezi EU a RF
- ☐ pružnost českého průmyslu adaptovat se na požadavky ruského trhu
- ☐ existence nabídky výrobků s optimálním poměrem ceny ke kvalitě

Slabé stránky:

- ☐ nedostatečná kapitálová vybavenost českých podniků
- ☐ nedostatečná informovanost o možnostech podnikání na ruském trhu
- ☐ místy nižší inovační úroveň související s absencí aplikovaného výzkumu a vývoje
- ☐ předsudky při zpracovávání trhu, občas spojené s dřívějšími negativními zkušenostmi

Příležitosti:

- ☐ využití ekonomického růstu a růstu reálných příjmů
- ☐ liberalizace obchodu a přibližování se obchodním pravidlům WTO
- ☐ modernizace výrobní základny spojená s restrukturalizací
- ☐ potřebný rozvoj dopravní a telekomunikační infrastruktury
- ☐ nenasycenost trhu

Hrozby:

- ☐ státní zásahy do ekonomiky spojené s administrativními překážkami
- ☐ monopolní struktury a korupce
- ☐ zmanipulovaný průběh soudních sporů ve prospěch ruského partnera
- ☐ nízké kapitálové zázemí bankovního sektoru
- ☐ zadávání veřejných zakázek s absolutní preferencí domácích firem

(viz. Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR v RF, zveřejněno MPO, 2005)

3 Financování zahraničních projektů a jejich zajištění

Financování mezinárodního obchodu se ve značné míře liší od financování obchodu na domácím trhu. Důvodem je náročnost opatřování finančních prostředků, charakter využívaných finančních zdrojů a vyšší míra rizikovosti. Financování mezinárodního obchodu předpokládá kvalifikované rozhodování o volbě zdrojů pro získání nezbytných finančních prostředků a výběru adekvátních metod zajištění jejich návratnosti s ohledem na podstupovaná rizika. V současné době spočívá tíha financování většinou na exportérovi. Financování mezinárodního obchodu je tradičně prováděno komerčními bankami, ale tyto služby poskytují i další finanční instituce. V souvislosti s financováním vývozu do Ruské federace bývá tato situace složitější z důvodu vysoké rizikovosti, což se odráží na vysokých sazbách a tím nedostupnosti úvěrů u komerčních bank, které pak často žádný úvěr nejsou ochotny poskytnout. Tento prostor pak vyplňují státní finanční instituce na podporu exportu, které se zaměřují na podporu exportu i do rizikovějších oblastí. Ministerstvo průmyslu a obchodu se zasazuje o aktivnější aplikaci možností státní podpory exportu do RF pomocí poskytování mimořádně zvýhodněných podmínek pro financování projektů v Rusku. Tyto poskytnuté úvěry pak výrazně ovlivňují prodejnost zboží na zahraničních trzích.

(viz. Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR v RF, zveřejněno MPO, 2005)

3.1 Zahraniční politika České republiky

Česká republika je otevřená ekonomika, která respektuje zásady Světové obchodní organizace. Snahou české ekonomiky je vytvořit svobodný obchod na našem území a podporovat zahraničně obchodní směnu. Obchodní politika ČR je liberální a cílem zahraničněobchodní politiky je prosazovat české ekonomické zájmy v zahraničí, otevírat prostor pro české podniky a organizace, vytvářet systém proexportních institucí, které pomáhají domácím firmám na zahraničních trzích.

Mezi koordinační orgány zahraničněobchodní politiky patří v ČR Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) spolu s Ministerstvem zahraničních věcí (MZV). MPO spolupracuje v rámci ekonomické diplomacie například s ministerstvem zemědělství v oblasti Společné zemědělské politiky EU, s ministerstvem financí v oblasti mezinárodní finanční a devizové směny a s ministerstvem místního rozvoje v oblasti získávání zahraničních podpůrných projektů. Ministerstvo průmyslu a obchodu spolupracuje také s průmyslovými svazy a dalšími institucemi na podporu exportu.

3.1.1 Státní podpora exportu

Podpora exportu je důležitou součástí hospodářské politiky státu. Poskytuje podporu českým vývozcům v souladu s mezinárodními pravidly stanovenými Konsensem OECD. Stát napomáhá akcelarovat a multiplikovat pozitivní dopad na české firmy na zahraničních trzích prostřednictvím systému proexportní politiky. Instrukce na podporu exportu:

- Czech Trade – Agentura na podporu obchodu
- ČEB – Česká exportní banka, a.s.
- EGAP – Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
- CzechInvest – Agentura na podporu investic
- Obchodně ekonomické úseky zastupitelských úřadů ČR v zahraničí

Ministerstvo průmyslu a obchodu zahájilo činnost „Zelené linky pro export“, která poskytuje exportérům důležité rady a informace o službách státu, zprostředkovává kontakt s institucemi na podporu exportu, nabízí kontaktní údaje agentur a institucí, zpracovává návrhy na rozšiřování exportních služeb a pomáhá řešit stížnosti.

Pomoc podnikům představují také „Regionální exportní místa“, která se vyskytují ve všech krajských městech. Mezi jejich hlavní činnosti patří:

- propagace a nabídka služeb CzechTrade, Hospodářské komory ČR
- exportní poradenství a nabídka asistenčních služeb
- exportní pojištění, nabídka služeb EGAP v rámci pojištění úvěrů, bankovních záruk
- exportní financování, nabídka služeb ČEB v rámci podpory financování
- příprava a realizace exportně orientovaných akcí (viz. Svatoš a kol., 2009)

Státní podpora financování a pojišťování vývozu je základním opatřením pro zajištění konkurenceschopnosti českých vývozců na zahraničních trzích. Její činnost je mimořádně důležitá právě pro zajištění konkurenceschopnosti českých vývozců na ruském trhu. Dle zpracovávaného žebříčku rizikovosti zemí podle OECD patří Rusko do kategorie 4 spolu například s Rumunskem, Estonskem, Tureckem a Uruguay. (viz. Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR v RF, zveřejněno MPO, 2005)

V současnosti existují tyto základní instrumenty státní podpory: pojišťování nebo garantování exportních úvěrů EGAP a přímé financování a refinancování úvěrů ČEB.

„Státní podpora vývozu formou pojištění vývozních úvěrových rizik spočívá v záruce státu za závazky EGAP z pojištění, která je definovaná v § 8 zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a

financování vývozu se státní podporou.“ Ve skutečnosti státní podpora znamená, že EGAP svým pojištěním vykryvá mezeru na trhu, na kterou nemají soukromé úvěrové pojišťovny dostatečnou kapacitu. (viz. <http://www.egap.cz/statni-podpora-exportu/index.php>)

„Posláním ČEB je poskytovat státní podporu vývozu, a to poskytováním a financováním vývozních úvěrů a dalších služeb s vývozem souvisejících. ČEB doplňuje služby nabízené domácí bankovní soustavou o financování vývozních operací vyžadující zdroje financování za úrokové sazby a v objemech, které jsou pro vývozce na bankovním trhu ve stávajících tuzemských podmínkách nedosažitelné.“ (viz. www.ceb.cz/content/view/92/35/)

Jedním ze základních předpokladů pro poskytnutí financování a pojištění se státní podporou je splnění podmínek původu zboží, který mimo jiné vyžaduje, aby podíl českého zboží a služeb na celkové hodnotě vývozu dosahoval minimálně 50%. Rovněž subdodávky, které vývozce nakupuje od jiných českých výrobních firem, jsou považovány za dodávky českého původu. Tyto podmínky platí pouze v těch případech, kdy je úvěrové pojištění a financování poskytováno se státní podporou a je tudíž vázáno na zdroje nebo záruky českého státního rozpočtu. (viz. www.egap.cz)

3.1.2 Česká exportní banka

Česká exportní banka, a.s. je specializovaná bankovní instituce pro státní podporu vývozu. ČEB je přímo a nepřímo vlastněná státem. ČEB je představitelem státní podpory vývozu, a to poskytováním a financováním vývozních úvěrů a s ním souvisejících služeb.

U krátkodobého financování používá ČEB minimální ziskovou marži, jelikož představuje státní instituci pro podporu exportu. Pohyblivá úroková sazba je stanovená na základě referenční úrokové sazby LIBOR⁷ nebo EURIBOR. U dlouhodobého financování jsou produkty většinou poskytovány za výhodnou pevnou sazbu CIRR⁸ stanovenou OECD pro státem podporované exporty, které je možno čerpat i na velmi dlouhá období splatnosti.

3.1.2.1 Produkty podpořeného financování České exportní banky

ČEB nabízí řadu úvěrů, záruk a finančních služeb za zvýhodněných podmínek pro české firmy obchodující se zahraničím.

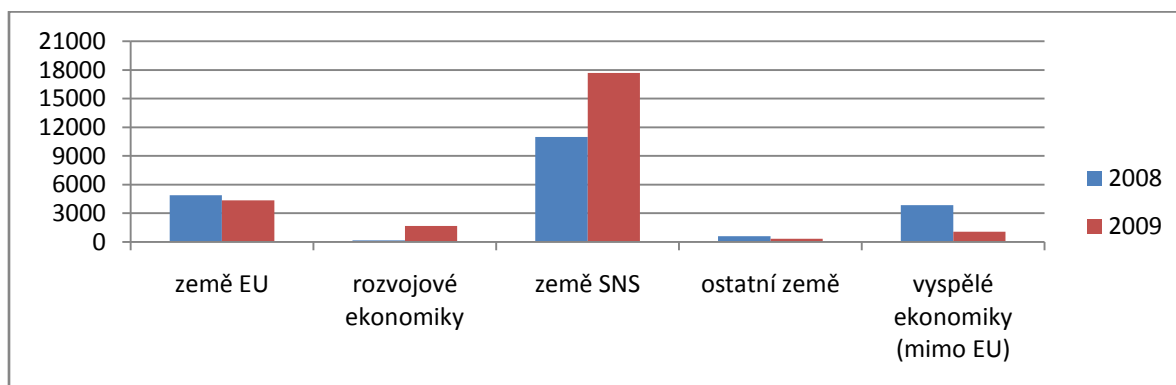
⁷ London Interbank Offered Rate, dostupná na <http://www.bankrate.com/rates/interest-rates/1-year-libor.aspx>

⁸ Tzv. Commercial Interest Reference Rate, CIRR je minimální pevná úroková sazba, za kterou může banka poskytnout úvěr na podporu exportu, aniž by byl tento úvěr považován podle mezinárodních pravidel za nedovolenou státní podporu exportu. Sazby CIRR se odvozují od výnosů státních dluhopisů na trhu v příslušné měně. K tomuto základu se připočítává marže 1%. Sazby CIRR jsou vyhlášeny OECD každý měsíc. (viz. <http://www.mpo.cz/dokument57517.html>)

- Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr) - používá se pro financování nákladů spojených s realizací dodávek pro zahraničního kupujícího.
- Přímý vývozní dodavatelský úvěr- k profinancování pohledávek k zahraničnímu kupujícímu.
- Přímý vývozní odběratelský úvěr - jeho příjemcem je zahraniční dovozce a slouží k realizaci objemnějších dodávek. U nepřímého je příjemcem úvěru banka zahraničního dovozce.
- Refinanční vývozní dodavatelský úvěr – je určen pro banku vývozce k poskytnutí úvěru vývozci za zvýhodněných podmínek. V případě odběratelského je zvýhodněný úvěr poskytnut bankou vývozce zahraničnímu dovozci.
- Odkup pohledávek z akreditivů bez postihu - umožní již v současnosti českému vývozci realizovat pohledávku z vývozu spojenou s dokumentárním akreditivem s odloženou platbou či s akceptací směnky.
- Odkup vývozních pohledávek s pojištěním bez postihu - určena pro vývozce k realizaci pohledávky z vývozu pojištěné proti vývozním úvěrovým rizikům.
- Bankovní záruky - těmito se ČEB zavazuje, že ručí při nesplnění podmínek smlouvy o vývozu příkazcem za vyplacení beneficiantovi částkou uvedenou v záruční listině.

Od roku 2007 je více než 50% objemu všech podepsaných smluv úvěrového portfolia ČEB určeno na financování vývozu právě do RF. Z hlediska teritoriální struktury připadá na Ruskou federaci dle stavu údajů k 31.12.2008 objem úvěrů ve výši 45,91% z celkového objemu úvěrů poskytnutých ČEB, který je tomuto datu ve výši 32,348 mld. Kč. Meziroční nárůst objemu podepsaných smluv na financování vývozu je vykázán zejména na financování vývozu do RF. (viz. www.ceb.cz)

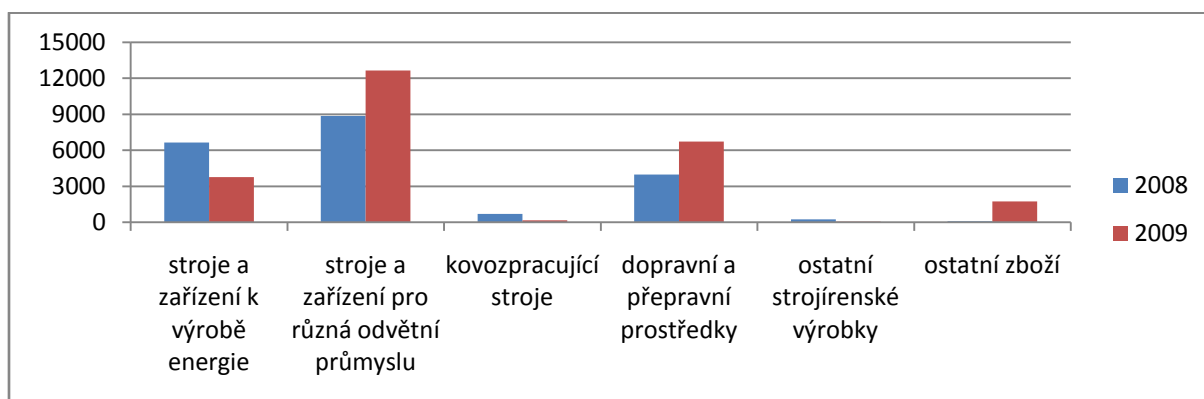
Graf 9 Vývoj struktury objemu podepsaných smluv podle typu ekonomiky v cílové zemi vývozu (mil. Kč)



(zdroj: ČEB)

Objemu podepsaných smluv na financování vývozu dominují stroje a zařízení.

Graf 10 Vývoj komoditní struktury objemu podepsaných smluv na financování vývozu (mil. Kč)



(zdroj: ČEB)

3.1.2.2 Zastoupení ČEB, a. s. v RF

Česká exportní banka se z důvodu stoupající složitosti ruského trhu rozhodla otevřít v Moskvě v roce 2008 své oficiální zastoupení na základě souhlasu Centrální banky Ruska. Kancelář zastoupení sídlí v Moskvě, těžiště její práce je však často vzdáleno od hlavního města.

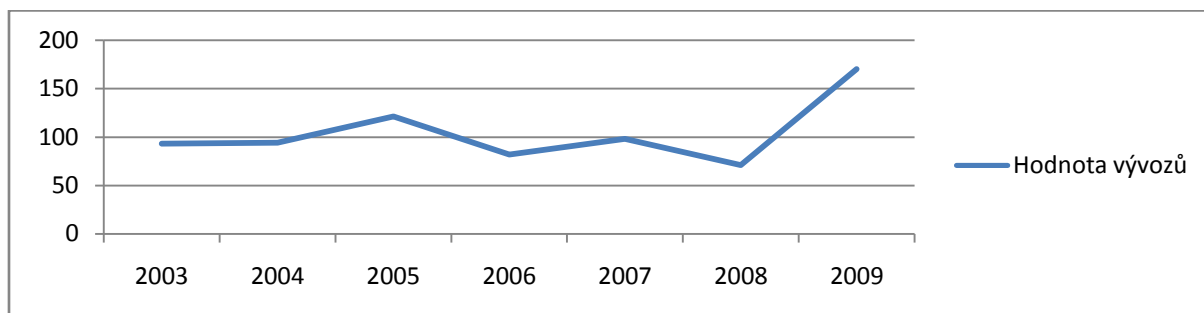
Snahou České exportní banky je poskytovat přímo na místě podporu českým exportérům a jejich ruským partnerům, operativně pomáhat při spolupráci s ruskými bankami a navazování nových kontaktů a vytvářet tak prostředí pro obchodní spolupráci českých a ruských společností. V podstatě je cílem podpora společností při realizaci společných česko-ruských projektů v Ruské federaci formou státní podpory vývozu na základě poskytování a financování vývozních úvěrů a jiných služeb spojených s exportem. Mezi hlavní úkoly patří spolupráce s ruskými a českými partnery a poradenství o způsobu financování projektů a zajištění informační podpory při jejich přípravě. (viz. www.ceb.cz)

3.1.3 EGAP

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. se stala součástí systému státní podpory exportu v roce 1992 a poskytuje pojišťovací služby všem vývozcům českého zboží bez rozdílu jejich velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu. Její funkci významně ovlivnilo schválení zákona č. 58/1995 Sb. o pojištění a financování vývozu se státní podporou v roce 1995.

EGAP poskytuje zejména pojištění vývozních úvěrů proti vývozním úvěrovým rizikům, tj. teritoriálním rizikům, tržně nezajistitelným komerčním rizikům a jejich kombinaci. Tento typ pojištění je realizován se státní podporou, kdy stát ručí za závazky EGAP vzniklé z pojistných smluv a z pojištění vývozních úvěrových rizik.

Graf 11 Hodnota vývozu podpořených pojištěním se státní podporou EGAP (mld. Kč)



(zdroj: výroční zprávy EGAP)

Pojišťování krátkodobých vývozních úvěrů a pohledávek tuzemských exportérů proti komerčním rizikům, které plynou z nezaplacení v důsledku platební neschopnosti nebo platební nevůle zahraničního kupujícího, provádí od 1. října 2005 dceřiná společnost Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s. (KÚP) na komerční bázi, a to bez účasti státu prostřednictvím smluv s předními evropskými zajišťovnami.

Vývoj pojištění se státní podporou lze charakterizovat pomocí počtu nově uzavřených smluv a objemu nově sjednaných pojistných smluv, které znázorňuje následující tabulka:

Tabulka 9 Vývoj pojištění se státní podporou

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Objem nově sjednaných pojistných smluv (mil. Kč)	18 693	17 046	22 214	29 883	49 992	43 033	61,8
Počet nových pojistných smluv	234	257	328	371	364	286	349

(zdroj: výroční zprávy EGAP)

V následující tabulce jsou zobrazeny nejpoužívanější pojistné produkty společnosti EGAP, jejichž označení odpovídá přímo produktům České exportní banky:

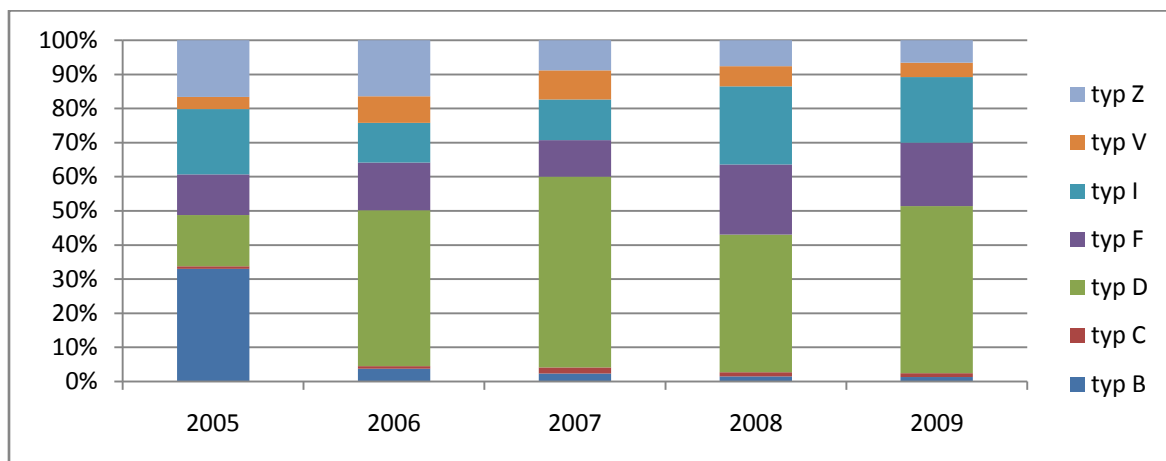
Tabulka 10 Pojistné produkty EGAP

Produkt EGAP- B	Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
Produkt EGAP- C	Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
Produkt EGAP- D	Pojištění vývozního odběratelského úvěru
Produkt EGAP- E	Pojištění potvrzeného akreditivu
Produkt EGAP- F	Pojištění úvěru na předexportní financování
Produkt EGAP- I	Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí
Produkt EGAP- V	Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu

(zdroj: EGAP)

Následující graf zobrazuje využití typů pojistných produktů. Bezmála polovina celkového pojištěného objemu připadá na pojištění vývozních odběratelských úvěrů:

Graf 12 Vývoj pojistných smluv podle typu pojištění (%)

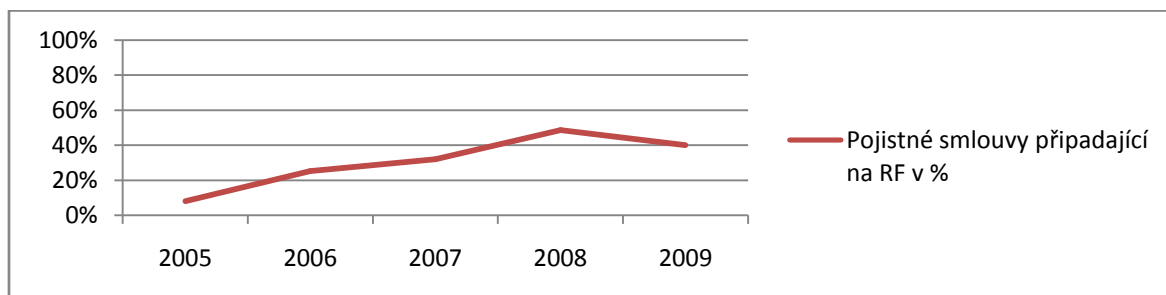


(zdroj: výroční zprávy EGAP)

Téměř 40% nově uzavřených pojistných smluv kryje rizika spojená s českým vývozem právě do Ruské federace. Největší objemy vývozu směřují tradičně do Ruské federace.

(viz. www.egap.cz)

Tabulka 11 Vývoj pojistných smluv připadající na Rusko v % z celkového počtu pojistných smluv EGAP



(zdroj: EGAP)

3.2 Analýza financování exportu do Ruské federace

Financování dodávek pro export může nabývat různých podob. Způsob se liší dle specifik určení platby, tedy dle toho, zda se jedná o realizaci financování exportních dodávek či financování výroby pro splnění exportních závazků. Jedná-li se o splnění výrobních závazků, využije se tzv. předexportní financování. Tento způsob umožňuje českému vývozci financovat náklady spojené s realizací dodávek pro zahraničního obchodního partnera u banky se sídlem v ČR. Při realizaci financování exportních dodávek mohou klienti využít financování a zajištění formou akreditivu či dodavatelských, respektive odběratelských úvěrů. Při exportu mnohdy zahraniční odběratel potřebuje odložit platbu, která ale na druhou stranu neúnosně zatěžuje vývozce. V tomto případě existuje úvěr poskytnutý vývozcem zahraničnímu dovozci formou požadovaného odkladu platby za dodané zboží, který následně odkoupí banka. Zahraniční dovozce však u dlouhodobého úvěru musí většinou zaplatit 15%

hodnoty dodávky předem. Pojištěným je banka, a to proti riziku nesplacení dlužné částky zahraničním odběratelem, kterou si může pojistit také bankovní zárukou.

Většinou pak dochází ke kombinaci produktů, aby byly ošetřeny veškeré rizikové faktory a sjednané produkty pak nabízely jak vhodnou metodu financování, tak poskytovaly současně kvalitní záruku. S ruskými partnery jsou hojně využívány akreditivy. Financování těchto operací probíhá většinou v eurech, bývá i v dolarech. Česká exportní banka ve spolupráci s Exportní garanční a pojišťovací společností pak nabízí malým i velkým exportérům možnost financování vývozu do Ruska, jelikož produkty jsou přizpůsobené rizikovým trhům. Vývozce má možnost komparace produktů nabízených jak Českou exportní bankou, tak ostatními obchodními bankami. Produkty ČEB při exportu do Ruska představují většinou nejvýhodnější financování obchodních aktivit na domácím trhu. (zdroj: www.egap.cz)

3.2.1 Získání zakázky pomocí CzechTrade

České podniky nevlastnící osobní kontakty s Ruskem mají téměř jedinou možnost získat zakázku na ruském trhu pomocí Ministerstva průmyslu a obchodu spolu s českou agenturou na podporu mezinárodního obchodu Czech Trade. Exportéři mají tak možnost bojovat o zakázky, které by pro ně jinak nebyly z hlediska dostupnosti informací realizovatelné. Nejjednodušším způsobem získání zakázek u ruských partnerů je nalezení poptávek ruských firem pomocí agentury CzechTrade, kde mohou vývozci například najít poptávku v oboru, kterým se zabývají. Poptávka je zprostředkovávána v češtině a český vývozce na základě vyplnění formuláře získá obratem patřičné informace týkající se ruského zadavatele a nabízené zakázky, o kterou se může následně ucházet. Pomoc při pronikání na ruský trh poskytují specializované instituce na podporu exportu. (viz. www.czechtrade.cz)

3.3 Příklady na financování a zajištění exportu

České firmy exportující do Ruské federace musí podrobně analyzovat vývozní příležitosti, na jejichž základě dochází k důkladnému prozkoumání ruského partnera, zvážení veškerých přínosů a rizik, zhodnocení vývozu schopnosti žádané produkce, přičemž následuje volba správného vývozního úvěru a kvalitního pojištění. Ani exportéři zaměření na ruský trh, kteří již mohou mít zkušenosti s obchodováním s ruskými podniky a znají tudíž lépe zdejší podnikatelské prostředí, nemají 100% záruku úspěšnosti při obchodu s ruskými partnery. Exportéři by si měli pojistit své pohledávky či jinak zabezpečit platební morálku ruského odběratele a měli by se důkladně věnovat výběru finančních a zajišťovacích nástrojů.

V následujících příkladech budou názorně rozebrány ruské poptávky po českém zboží zveřejněné agenturou CzechTrade a budou předestřeny možnosti řešení financování tohoto česko-ruského obchodování. Veškeré případy budou zjednodušeny již od zadávání zakázek, přes výběr finančních a zabezpečovacích nástrojů až po ukončení obchodování, jelikož problematika vývozu do Ruské federace je s ohledem na značnou rizikovost a specifické podnikatelské prostředí velice komplikovaná. Doba od získání zakázky po dohodu o správné metodě financování a pojištění může trvat řádově i několik měsíců.

Keramické izolátory – příklad na financování exportu

„Ruská společnost Rankom-Energo sídlící v Moskvě hledá dodavatele-výrobce keramických izolátorů pro elektroprofily, napětí 150-220kV, vnitřní průměr 300-340mm, vnější 380-440mm, výška 620mm“ (viz. www.businessinfo.cz/cz/zahranicni-poptavky/keramicke-izolatory/57220/)

Česká společnost Alfa, a.s. se rozhodne zahájit spolupráci se společností Rankom-Energo. Alfa, a.s. nemá s ruským klientem žádné zkušenosti, spolupráce bude probíhat po dobu 3 let, pravidelné dodávky budou uskutečňovány v intervalu jednoho roku a splatnost faktury bude také 1 rok. Hodnota dodávky bude v celkové výši 200 000 000 Kč. Alfa, a.s. si vyčíslila, že náklady na zabezpečení první dodávky budou 100 000 000 Kč a tyto prostředky tak potřebuje získat pomocí úvěru. Náklady na dopravu bude hradit Rankom-Energo. Celková hodnota všech dodávek je 600 000 000 Kč. Náklady společnosti Alfa, a.s. při sjednávání kontraktu za telefonické hovory, náklady na leteckou dopravu, ubytování apod. činí 2 000 000 Kč ročně. Společnost Alfa, a.s. potřebuje získat peněžní prostředky na financování:

- ☐ nákladů na nákup surovin a materiálu,
- ☐ nákladů na materiálové předzásobení,
- ☐ režijních a osobních nákladů,
- ☐ vzhledem k tomu, že Alfa, a.s. nemá dostatečnou kapacitu pro výrobu keramických izolátorů, potřebuje úvěr také na náklady spojené s pořízením investičního majetku pro realizaci této výroby.

Možnosti získání finančních prostředků od obchodních bank

Společnosti Alfa, a.s. se nabízí více možností získání finančních prostředků, které nutně potřebuje na financování nákladné výroby, kterou není schopna z důvodu dlouhé doby splatnosti sama nyní financovat.

- Získání účelového úvěru – Alfa, a.s. na tento přesně vymezený úvěr nedosáhne, zakázka je příliš riziková a požadovaná částka vysoká.
- Revolvingový úvěr – Alfa, a.s. by věděla dopředu výši úroku, který by činil 15%⁹, finanční prostředky by mohla čerpat opakovaně, úvěr je ale vhodný spíše jako rezerva.
- Úvěr na financování obchodu žádná banka společnosti Alfa, a.s. na zmíněnou potřebu kvůli vysoké rizikovosti v této výši neposkytne.

Předchozí bankovní úvěry s sebou nesou vysoké riziko v případě nesplnění bankou předepsaných povinností, což by pro společnost Alfa, a.s. znamenalo sankci ve výši 20-30%¹⁰.

Klasické bankovní úvěry tudíž nejsou vhodné pro případ firmy Alfa, a.s. z důvodu vysokého rizika a vysoké částky. Poplatky a rizikové přírážky navyšují úrokové sazby k 15-18% ročně bez pojištění vývozu a navíc je poskytnutí úvěru jen do určité výše, což je hlavním důvodem zamítnutí nabízených produktů.

Jedinou možností pro společnost Alfa, a.s. je využít nabídku České exportní banky popsanou v následujících řádcích.

Nabídka České exportní banky

Pro společnost Alfa, a.s. se nabízí produkty ČEB, přičemž nejvýhodnějším produktem pro financování nákladů spojených s realizací dodávek je předexportní úvěr a pojištění vývozních úvěrových rizik EGAP. Protože Alfa, a.s. navíc splňuje všechny podmínky pro poskytnutí státní podpory, včetně podílu českého zboží na hodnotě vývozu, nemá s realizací tohoto úvěru problémy. Tento úvěr je poskytován na základě referenční úrokové sazby LIBOR zvýšené o rizikovou přírážku, sazba činí 1,02% ročně, riziková přírážka je 7,25%, marže je 1%. Pojištění závisí na individuálních podmínkách, vzhledem k zařazení Ruska do rizikové kategorie 4 musí Alfa, a.s. počítat s vyššími náklady. Financování je poskytováno před vznikem exportní pohledávky a umožní tak hradit podstatnou část výrobních nákladů spojených s exportní zakázkou.

Sjednání předexportního úvěru

Postup sjednání předexportního úvěru včetně bude popsán v následujících krocích¹¹:

⁹ Podle sazebníku ČSOB.

¹⁰ Výše sankce závisí na individuálních parametrech úvěru a závažnost nesplněných závazků. (dle sazebníku ČSOB).

Krok č. 1: Alfa vyjednává a sepisuje smlouvu o vývozu se společností Rankom-Energo.

Krok č. 2: Dochází ke sjednání úvěrové smlouvy mezi Alfou, a.s. a ČEB.

Banka si účtuje poplatek za správu úvěru, poplatek za přípravu smluvních dokumentů a přímé náklady. Z hlediska rizikovosti exportu do Ruska je zde adekvátně vyšší přírážka. Alfa, a.s. potřebuje v prvním roce úvěr na náklady jedné dodávky v hodnotě 100 000 000 Kč, náklady na druhou dodávku již bude hradit vlastními zdroji.

Tabulka 12 Vyčíslení předexportního úvěru Alfa, a.s.

Hodnota dodávky	200 000 000 Kč
Náklady na jednu dodávku ¹²	100 000 000 Kč
Výše úvěru	100 000 000 Kč
Délka úvěru	1 rok
Poplatky při sjednání úvěru	0,8 % => 800 000 Kč
Poplatky za evidování	4000 Kč/rok
Referenční úroková sazba LIBOR	1,02 % p. a.
Marže	1 % p. a.
Riziková přírážka	7,25 % p. a.
Roční náklady celkem	9,27 % p. a.

(zdroj: dle sazebníku ČEB)

Krok č. 3: Zajištění smlouvy o pojištění vývozních úvěrových rizik EGAP. Pojistnou událostí je zde dílčí nebo úplné nesplacení úvěru z důvodu neschopnosti Alfou, a.s. splnit smlouvu o vývozu nebo neschopnosti vyrobit zboží pro vývoz. Pojištěným je ČEB. Náklady na pojištění bude hradit dle smlouvy Alfa, a.s.

Tabulka 13 Pojištění úvěrových rizik EGAP

Pojistný produkt	EGAP- F
Jistina úvěru	100 000 000 Kč
Délka úvěru	12 měsíců
Pojistné krytí ¹³	80 %
Pojistná sazba ¹⁴	1,2 % p. a.
Změna pojistné sazby	neměnná
Roční náklady úvěru s pojištěním	10,47 % p. a. (náklady úvěru + pojistná sazba)

(zdroj: na základě údajů EGAP)

¹¹ Jednotlivé kroky vycházejí dle postupu sjednávání úvěru Českou exportní bankou dostupného na <http://www.ceb.cz/content/view/76/38/> a Exportní garanční a pojišťovací společností EGAP, a.s. dostupného na www.egap.cz.

¹² Provozní náklady a výrobní režie.

¹³ Podle EGAP dostupného na <http://www.egap.cz/informacni-servis/zpravy-a-clanky/zpravy/2010-01-29.php>

¹⁴ Podle EGAP dostupného na <http://www.egap.cz/kalkulacka-pojistneho/index.php?krok=1&produkt=F>

Krok č. 4: Alfa, a.s. potvrzuje vynaložení nákladů na výrobu nutnými doklady a začíná čerpat úvěr.

Krok č. 5: Po ukončení výroby dodává Alfa, a.s. společnosti Rankom-Energo keramické izolátory pro elektroprofily.

Krok č. 6: Alfa, a.s. splácí úvěr České exportní bance z neodvolatelného dokumentárního akreditivu, vystaveného na pokyn společnosti Rankom-Energo. Pro společnost Alfa, a.s. je tento způsob výhodný díky zajištění plnění ustanovených podmínek. Na základě společné dohody bude náklady na dokumentární akreditiv hradit plně Rankom-Energo.

Zhodnocení obchodu společnosti Alfa, a.s. se společností Rankom-Energo

V následujících tabulkách bude provedeno názorné zhodnocení dodávek z hlediska tří zjednodušených situací, bude odstoupeno od komplikací v průběhu realizace a využity jsou zjednodušené údaje.

a) **Financování nákladů z vlastních zdrojů:**

tato možnost není vhodným způsobem využití volných finančních prostředků. Velké riziko nedodržení smluvních podmínek vede k vysokým ztrátám a následnému soudnímu vymáhání, které je s ruským partnerem značně komplikované. Alfa, a.s. by neměla jistotu, že Rankom-Energo odebere zboží a řádně zaplatí. Přesto je tato možnost financování zobrazena v následující tabulce:

Tabulka 14 Očekávaný hospodářský výsledek společnosti Alfa, a.s. z dodávky bez finanční výpomoci

Hodnota smluvené dodávky	200 000 000 Kč
Veškeré náklady včetně režii	100 000 000 Kč
Náklady při sjednávání kontraktu	2 000 000 Kč
Očekávaný HV	98 000 000 Kč

b) **Využití předexportního úvěru ČEB s pojištěním EGAP s úspěšným průběhem:**

následující tabulka názorně ukazuje údaje o výhodnosti předexportního úvěru pro společnost Alfa, a.s. na základě předchozích dat (krok č. 2 a č. 3 postupu sjednávání úvěru):

Splátka úvěru je vypočítána podle vztahu:

$$s = u \times \frac{\overbrace{(+i)^i}^{15}}{\underbrace{(+i)^1}_{15}}$$

¹⁵ s= splátka úvěru, u= výše úvěru, i= úroková sazba

Tabulka 15 Vyčíslení očekávaného HV společnosti Alfa, a.s. s využitím předexportního úvěru

Splátka úvěru (podle uvedeného vzorce)	110 470 000 Kč
Výše úroku	10 470 000 Kč
Poplatky při sjednání úvěru	800 000 Kč
Poplatky za evidování	4 000 Kč
Celková cena úvěru ¹⁶	111 274 000 Kč
Koeficient navýšení ¹⁷ (celková cena úvěru/ výše úvěru)	1,11274
Celkové náklady na úvěr¹⁸	11 274 000 Kč
Náklady při sjednávání kontraktu	2 000 000 Kč
Celkové náklady na realizaci dodávky¹⁹	113 274 000 Kč
Očekávaný přínos (hodnota dodávky-celkové náklady)	86 726 000

(zdroj: dle údajů ČEB)

Pro společnost Alfa, a.s. je po zvážení všech rizik výhodné využití předexportního úvěru České exportní banky, jelikož riziko vynaložení vysokých nákladů na výrobu a následné nedodržení podmínek společností Rankom-Energo je příliš vysoké a díky vysoké marži je zbytečné mu podstupovat. Alfa, a.s. tak zaplatí ročně tyto finanční náklady:

Tabulka 16 Finanční náklady předexportního úvěru s pojištěním

Náklady na předexportní úvěr ČEB	11 274 000 Kč
Pojistné EGAP	1 200 000 Kč

Další dodávky již bude schopna Alfa, a.s. financovat sama, bude však i nadále využíván dokumentární akreditiv pro zajištění plateb za dodávky, který bude dál plně hradit Rankom-Energo.

- c) Využití předexportního úvěru ČEB s pojištěním EGAP s neúspěšným průběhem:
- může nastat také situace, kdy se společnost Rankom-Energo dostane do úpadku z důvodu platební neschopnosti velkých odběratelů. Pro společnost Alfa, a.s. to však díky splácení úvěru z neodvolatelného akreditivu vystaveného na žádost Rankom-Energo, který je proti riziku nedodržení smluvních podmínek dobře pojištěn také u EGAP, znamená, že ani tak neutrpí ztrátu, jelikož riziko za závazek přebírá banka, která se zavazuje zaplatit po předložení požadovaných dokumentů společnosti Alfa, a.s. za dodané zboží.

¹⁶ = splátka úvěru+poplatky

¹⁷ Slouží ke zjištění procentuální části úvěru, kterou přeplatíme, nezohledňuje časovou hodnotu peněz.

¹⁸ = úrok+ poplatky

¹⁹ = výrobní náklady+finanční náklady+náklady při sjednávání kontraktu

České pivo – příklad na zajištění exportu

„Ruská obchodní společnost Maxuma se sídlem v Saint-Petersburg, která dováží potraviny a nápoje z mnoha zemí, má zájem o dovoz piva z ČR.“

(viz. <http://www.businessinfo.cz/cz/zahranicni-poptavky/ceske-pivo/57148/>)

Český pivovar a lihovar Beta s.r.o. již několikrát se společností Maxuma spolupracoval a rozhodl se pro opětovné navázání obchodní spolupráce. Obchod se však nikdy nevyhnul drobným problémům, tudíž si Beta s.r.o. svou pohledávku hodlá pojistit.

Dodávka bude probíhat pololetně ve výši 50 000hl piva za 100 000 000 Kč s dobou splatnosti 6 měsíců po dobu 2 let. Náklady na výrobu jedné dodávky jsou ve výši 50 000 000 Kč. Náklady na dopravu bude hradit na základě dohody společnost Maxuma. Náklady společnosti Beta s.r.o. po celou dobu spolupráce, např. na leteckou dopravu, telefon a ubytování, činí 1 500 000Kč.

Možnosti získání záruky

Beta s.r.o. nejdříve porovnává možnosti záruk u obchodních bank, vybrány byly následující možnosti:

- Dokumentární inkaso – banka nevstupuje do závazkového vztahu a náklady vznikají každým jednotlivým úkonem. Beta s.r.o. se tak tento produkt rozhodne nevyužít, jelikož má obavy z platební nevůle společnosti Maxuma.
- Bankovní platební záruka – musí být zajištěna v plné výši závazku, sazba však může činit 10%-15%, což je pro Beta s.r.o. neúměrně vysoká sazba, navíc je stanovena maximální částka záruky mezi 80%-90%²⁰. Ani žádná ze záruk ČEB společnosti Beta s.r.o. nevyhovuje.
- Dokumentární akreditiv – je písemný závazek banky společnosti Maxuma poskytnout peněžní plnění vývozci Beta s.r.o. za sjednaných podmínek, je sice velice náročný na akreditivní podmínky a Beta s.r.o. musí klást důraz na naprostou správnost poskytovaných smluv a dokumentů, ale zabezpečí si kontrolu nad pohybem svého zboží a plněním kontraktu. Bude mít jistotu, že dostane zapláceno. Proto je pro společnost Beta s.r.o. nejlepší využít exportní neodvolatelný dokumentární akreditiv.

²⁰ Podle sazebníku pro bankovní záruky.

Beta s.r.o. požaduje zřízení akreditivu po společnosti Maxuma u její Ruské obchodní banky (ROB). Jelikož Beta s.r.o. nedůvěřuje příliš ruské bance ROB, požaduje také využití možnosti krytí rizika svou domácí bankou, jež při potvrzení akreditivu zbavuje Beta s.r.o. rizika nezaplacení bankou ROB, která akreditiv vystavila. Zavazující se banky společností Beta s.r.o. a Maxuma kontrolují pouze smluvní vztahy a písemné náležitosti.

Beta s.r.o. se dohodne se společností Maxuma, že potvrzující banku si Beta s.r.o. vybere sama. Beta s.r.o. nejprve zhodnotí nabídku tří obchodních bank a ČEB podle následující tabulky:

Tabulka 17 Náklady na exportní dokumentární akreditiv

Banka A	2,9% hodnoty smlouvy + riziková přírážka
Banka B	2,45% hodnoty smlouvy + riziková přírážka
Banka C	2,7% hodnoty smlouvy + riziková přírážka
ČEB	2,35% hodnoty smlouvy + riziková přírážka

(zdroj:podle sazebníku obchodních bank)

Riziková přírážka činí u obchodních bank 6-10%²¹. Beta s.r.o. proto využije služby České exportní banky, kde činí riziková přírážka zjištěná dle rizikovosti a bonity banky ROB 5,1% za každou uskutečněnou dodávku.

Sjednání dokumentárního kreditivu

V následujících krocích bude názorně ukázán postup sjednání dokumentárního akreditivu²²:

Krok č. 1: Mezi Beta s.r.o. a společností Maxuma dochází k uzavření kupní smlouvy, v níž se Maxuma zavazuje vystoupit jako příkazce dokumentárního akreditivu u ruské banky ROB, náklady akreditivu bude na základě společné dohody hradit každá společnost sama své bance.

²¹ Podle sazebníku pro bankovní záruky.

²² Jednotlivé kroky vycházejí dle postupu sjednávání úvěru Českou exportní bankou dostupného na www.ceb.cz a Exportní garanční a pojišťovací společností EGAP, a.s. dostupného na www.egap.cz.

Krok č. 2: Na základě kupní smlouvy a jejích podmínek požádá Maxuma Ruskou obchodní banku o otevření akreditivu, která požadavek potvrdí a akreditiv vystaví. ROB akreditiv zasílá ČEB, a.s., která akreditiv potvrdí a oznamuje jej společnosti Beta s.r.o., na základě čehož sjednává s Betou s.r.o. podmínky smlouvy dle následující tabulky:

Tabulka 18 Náklady na exportní dokumentární akreditiv ČEB pro společnost Beta s.r.o. na první dodávku

Hodnota každé dodávky	100 000 000 Kč
Avizování akreditivu	0,15 % => 150 000 Kč
Potvrzení akreditivu	1,8 % => 1 800 000 Kč
Riziková přírážka	5,1 % => 5 100 000 Kč
Odeslání dokladů	0,15 % => 150 000 Kč
Výplata	0,25 % => 250 000 Kč
Další poplatky	10 000 Kč
Celkové náklady na dokumentární akreditiv²³	7 460 000 Kč (na první dodávku)

(zdroj: dle sazebníku cen ČEB)

Krok č. 3: Beta s.r.o. odesílá zboží společnosti Maxuma dle sjednaných pravidel a zkompletuje akreditivem požadované dokumenty.

Krok č. 4: Beta s.r.o. doručí ČEB, a.s. doklady podle podmínek akreditivu, ta je zkontroluje a následně odesílá bance ROB, která je také kontroluje a pokud odpovídají podmínkám akreditivu, uhradí jejich hodnotu společnosti Beta s.r.o. prostřednictvím potvrzující banky ČEB, a.s.

Krok č. 6: Maxuma platí ROB částky zaplacené v souvislosti s akreditivem a získává dokumenty. (banka mívá většinou účet odběratele vázán)

Zhodnocení obchodu společnosti Beta s.r.o. se společností Maxuma

a) Vývoz dodávek bez bankovního zajištění:

V případě, že Beta s.r.o. ani Maxuma nebudou požadovat po celou dobu kontraktu žádný zajišťovací nástroj, možný hospodářský výsledek pro společnost Beta s.r.o., pokud společnost Maxuma ovšem zaplatí, je zobrazen v následující tabulce:

Tabulka 21 Očekávaný hospodářský výsledek společnosti Beta s.r.o. bez použití zajišťovacího nástroje

Obchodní marže na všechny dodávky	200 000 000 Kč
Náklady při sjednávání dodávek	1 500 000 Kč
Očekávaný HV za všechny dodávky	198 500 000 Kč

²³ Vypočtená jako součet všech poplatků.

- b) Vývoz dodávek při sjednání exportního dokumentárního akreditivu sjednaného ruskou společností Maxuma na základě dohody se společností Beta, a.s.

Tabulka 19 Vyčíslení očekávaného hospodářského výsledku společnosti Beta s.r.o.

Náklady na dokumentární akreditiv 1. dodávky	7 460 000 Kč
Náklady na dokumentární akreditiv 2 .- 4. dodávky ²⁴	5 660 000 Kč
Náklady na dokumentární akreditiv za všechny dodávky	24 440 000 Kč
Marže na 1 dodávku	50 000 000 Kč
Marže na všechny dodávky	200 000 000 Kč
Náklady při sjednávání dodávek	1 500 000 Kč
Očekávaný HV po odečtení nákladu akreditivu	174 060 000 Kč

Pro společnost Beta s.r.o. je využití exportního dokumentárního akreditivu výhodné, jelikož celkové náklady na akreditiv činí 6,11% z výnosu, což je výhodnější než využití bankovní záruky, jejíž sazba je 10-15%. Společnost Beta s.r.o. bude mít jistotu, že dostane za dodávané zboží zapláceno, což je při obchodování s ruským partnerem velice důležité.

²⁴ Pro zjednodušení se zde nebudou započítávat pouze náklady na potvrzení akreditivu. Náklady jsou na jednu dodávku.

Závěr

Zahraniční obchod je neoddělitelnou součástí hnací síly ekonomického růstu. Každá země by se tak měla zaměřit na růst zahraničně obchodní směny s důrazem na export. Měly by se odstraňovat překážky zahraničního obchodu a měla by být poskytnuta pomoc domácím exportérům s pronikáním na zahraniční trhy. Export každé země by měl být soustředován nejen na tradiční zahraniční trhy, ale také na prioritní oblasti, které představují pro domácí vývozce značně nevyužité možnosti. Pozornost by měla být věnována nástrojům financování a zajišťování zahraničního obchodu za účelem jeho podpory a eliminace rizik.

Cílem bakalářské práce je analýza podpory a financování exportu do Ruské federace s možností využití produktů státních finančních institucí, které jsou zaměřeny na podporu exportu.

Rusko je pro Českou republiku důležitým obchodním partnerem, jenž disponuje obrovským trhem s velkým růstovým potenciálem a v tomto kontextu i značnými obchodními a podnikatelskými možnostmi. Export České republiky je z hlediska teritoriálního velmi úzce zaměřen, a proto by se měl za účelem diverzifikace zaměřit na perspektivní nenasycené trhy. Zhodnocení potenciálu Ruské federace pro českého exportéra je provedeno pomocí SWOT analýzy. Podnikatelské prostředí Ruské federace je značně specifické. Z tohoto důvodu je doporučováno využívat služeb státních finančních institucí na podporu exportu, jejichž činnost je zaměřena zejména na pomoc českým exportérům vyvážejícím do rizikových oblastí. Pro českého exportéra je nejsnazším způsobem získání zakázky od ruského partnera využitím služeb agentury CzechTrade, která zprostředkovává zahraniční poptávky. Bližší informace o trhu poskytuje zastupující pobočka České exportní banky, a.s. sídlící v Moskvě, která umožní lépe vyhodnotit situaci a pomoci k úspěšnému obchodu. Finanční a zajišťovací produkty České exportní banky, a.s. umožňují díky státní podpoře vývozcům snadněji realizovat své zakázky v rizikových zemích za výhodných podmínek.

V aplikační části jsou provedeny dva exportní případy, které vycházejí z poptávek zveřejňovaných agenturou CzechTrade. Na základě těchto případů je znázorněn postup sjednávání finančních a zajišťovacích nástrojů. Vzhledem k rizikovosti vývozu do Ruské federace je vyzdvížena výhodnost produktů České exportní banky, a.s. a Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. První případ se zabývá využitím předexportního úvěru na financování nákladů na výrobu, druhý pak zajištěním dodávek pomocí exportního dokumentárního akreditivu, jímž banka plně přebírá riziko nezaplacení dodávky odběratelem.

Seznam použité literatury

Knižní publikace

ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi*. Vyd. 4. Praha : GRADA, 2008. 152 s. ISBN 978-80-247-2276-4.

BENEŠ, V. a kol. *Zahraniční obchod*. Vyd. 1. Praha : Grada Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.

CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Vyd. 1. Praha : C.H.Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.

MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Vyd. 4. Praha : Grada Publishing, 2007. 244 s. ISBN 978-80-247-1590-2.

MELLON, J.; CHALABI, A. *10 nejlepších investic na příštích 10 let*. Vyd. 1. Brno : Computer Press, 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-2144-3.

SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod*. Vyd. 1. Praha : Grada Publishing, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

Internetové zdroje

The Central Bank of the Russian Federation [online]. 2010, [cit. 2010-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.cbr.ru> />.

Hlas Ruska [online]. 2010, [cit. 2010-03-02]. Dostupný z WWW: <<http://czech.ruvr.ru> />.

Exportér, Magazín Hospodářských novin [online]. 2010, [cit. 2010-03-28]. Dostupný z WWW: <<http://www.exporter.ihned.cz> />.

BusinessInfo [online]. 2010, [cit. 2010-04-01]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz> />.

Česká exportní banka [online]. 2010, [cit. 2010-03-08]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz> />.

Česká národní banka [online]. 2010, [cit. 2010-04-03]. Dostupný z WWW: <<http://www.cnb.cz> />.

CzechTrade [online]. 2010, [cit. 2010-04-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.czechtrade.cz> />.

Český statistický úřad [online]. 2010, [cit. 2010-03-09]. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz> />.

Exportní garanční a pojišťovací společnost [online]. 2010, [cit. 2010-03-21]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz> />.

Federální statistická služba [online]. 2010, [cit. 2010-03-29].
Dostupný z WWW: <<http://www.gks.ru> />.

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR [online]. 2010, [cit. 2010-04-07].
Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/>>.

Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR v RF, [online], [cit. 2010-04-08].
Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/>>.

Světová banka [online]. 2010, [cit. 2010-04-08].
Dostupný z WWW: <<http://www.worldbank.org> />.

Seznam zkratek

BRIC	Brazil, Russia, India, China
CIRR	Commercial Interest Reference Rate
CzechTrade	Česká agentura na podporu exportu
ČEB	Česká exportní banka, a. s.
ČSÚ	Český statistický úřad
EBRD	Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.
ESVO	Evropské sdružení volného obchodu
EU	Evropská unie
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade – všeobecná dohoda na clech a obchodu
HDP	Hrubý domácí produkt
KÚP	Komerční úvěrová pojišťovna
LIBOR	London Interbank Offered Rate
MMF	Mezinárodní měnový fond
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí ČR
OECD	Organization for Economic Cooperation Development – Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj
PCA	Dohoda o partnerství a spolupráci
PZO	Podniky zahraničního obchodu
REER	Reálný efektivní kurz koruny
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
SNS	Společenství nezávislých států
WB	World bank – Světová banka
WTO	World Trade Organization – Světová obchodní organizace

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- ☐ jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejm. § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- ☐ beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB – TUO) má právo nevýdělečné, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3.);
- ☐ souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB – TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB – TUO;
- ☐ bylo sjednáno, že s VŠB – TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona,
- ☐ bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB – TUO, která je oprávněná v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB – TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 6. května 2010

.....

Lenka Kovalčíková

Adresa trvalého pobytu studenta:

Na Hrázkách 116, 739 34 Šenov